

## ПРОУЧВАНЕ НА ХАРАКТЕРИСТИКИТЕ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В СОФИЯ

Яна Георгиева  
 Университет за национално и световно стопанство, София

### Резюме

В настоящото изследване се доказва предимството на инвестицията в жилищен недвижим имот, като се визира и чуждестранен опит. С цел да се обективизира и облекчи избора на конкретен обект за инвестиция е направено проучване по някои основни характеристики на предлаганите за продажба жилищни недвижими имоти на територията на град София. Получените резултати могат да бъдат от полза както на индивидуални лица, които желаят да закупят жилищен имот, така и на агенциите за търговия с недвижими имоти.

**Ключови думи:** жилищни недвижими имоти, инвестиции, възвръщаемост.

**Key words:** residential real estates, investments, return.

JEL: R00.

### Увод

Инвестирането в жилищни недвижими имоти през всички години на демократични промени в България се оказва добра алтернатива, доходноносен и сигурен начин за съхраняване и умножаване на свободни парични средства. Дори част от капитала да е заеман, при добър бизнес-план инвестицията също може да се окаже печеливша в дългосрочен аспект. Рационалната преценка, осъществена на база проучването на основните характеристики на имота (местоположение, вид строителство, година на

строеж, изложение и т.н.) дава възможност на инвеститора да закупи обект, отговарящ или доближаващ се до неговите нужди и потребности.

Имайки предвид устойчивото увеличаване на спестяванията на населението под формата на срочни депозити и ДЦК [1, 2, 3] (табл. 1) и очертаващата се трайна тенденция за намаляване на доходността на основните банкови инструменти, инвестициите в недвижими имоти и поспециално в жилищни недвижими имоти стават все по-привлекателни за реализирането на доход чрез отдаването им под наем, препродажба или за съхраняване стойността на вложения капитал.

Таблица 1. Общ обем на депозитите на сектор „Домакинства и нетърговски организации, обслужващи домакинствата“ и доходност на спестяванията през периода 2009 – 2014 г.

Показатели	Година					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Общ обем на депозитите, млрд. лв.	23,6359	26,6619	30,1187	33,432	36,4081	37,5372
Лихвен% при депозитите с договорен мартуритет	6,97	5,36	4,75	4,23	3,44	2,64
Лихвен% при дългосрочни ДЦК	5,5	4,72	4,43	2,96	1,98	2,07

Интересът на инвеститорите към жилищните имоти се определя от техните предимства, а именно:

- добра доходност, ако се отдават под наем (по-висока от тази на банковите депозити и ДЦК) (по изчисления на автора средната годишна възвръщаемост на инвестициите в жилищни имоти към 07–09.08.2015 г. по данни от сайта imot.bg в град София варира в границите от 8,28% (Младост 3) до 3,45% (Изток) при едностайните жилища, от 7,32% (Малинова долина) до 3,44% (Докторски паметник) при двустайните и от 7,33% (Младост 3) до 3,47% (Горна баня) при тристайните жилища).
- сигурност (съхраняване и увеличаване на стойността на вложения капитал);

- не е необходима специална квалификация и значителен разход на време за управлението и стопанисването на имота;
- при необходимост имотът може да се използва за собствени нужди.

Доверието към инвестициите в недвижими имоти е видно и от усреднената структура на инвестиционния портфейл на руските инвеститори [7]:

- 21% – недвижимост;
- 10% – държавни облигации;
- 14% – корпоративни облигации;
- 14% – акции;
- 11% – наличност;
- 7% – валута;
- 7% – злато и скъпоценни камъни;
- 4% – стоки;
- 4% – алтернативни инвестиции (лично хоби, страст или предпочитание);

- 2% – венчърен капитал;
- 6% – други.

Цитираният източник не уточнява каква част от инвестициите в недвижимост се отнасят за жилищни недвижими имоти, но е безспорен факт, че жилищата са най-широко разпространената и най-достъпна форма за инвестиране в недвижимост в Русия. Например за участие в инвестиционен фонд за закупуване на част от търговски център в Москва, за което се прогнозира годишна възвръщаемост по-висока от тази при инвестиция в жилище, минималният праг е 100 000 долара. Освен това характеристиките на жилищната собственост са най-понятни и достъпни за масовия инвеститор и чрез ремонт и поддръжка той може да увеличи тяхната атрактивност, тъй като е едноличен собственик за разлика от недвижимата собственост в търговски, складови, промишлени обекти и офис-сгради, придобити като дялово участие в инвестиционни фондове.

Независимо дали имотът се купува с цел неговата продажба в по-късен момент и формирането на печалба или за отдаване под наем, за да се осигури максимална възвръщаемост на инвестицията [4] е полезно да се направи анализ и да се обобщят и съпоставят характеристиките на предлаганите обекти по еднородни групи и на базата на тази информация да се вземе оптимално решение за покупка.

Целта на настоящето изследване е да се направи проучване по някои основни и приоритетни за инвеститорите характеристики на предлаганите за продажба жилища на територията на град София с цел да се обективизира и облекчи избора към конкретен обект за инвестиция.

Провеждането на собствено маркетингово проучване по отношение на пазара най-често не е по силите и възможностите на отделните инвеститори. Те най-често използват съществуващите сайтове за недвижими имоти и затова анализът за състоянието на пазара е съобразено с възможностите, които предлагат те.

Извършването на ретроспективен анализ на предлаганите за продажба жилища не би следвало да бъде приоритетно за инвеститора, тъй като предлагането на определен вид жилища в миналото не носи гаранция за тяхното позициониране в настоящия или бъдещ момент. Предпочитанията на потенциалните инвеститори към определен вид жилищен имот се променят. През последните няколко години на преден план се открояват освен познатите съображение (вид строителство, година на строеж, етажност на жилището, изложение, отопление и т.н.) и нови приоритетни мотиви. Все по-предпочитани са обекти, разполагащи с гараж, намиращи се до метростанция, търговски центрове, спорни терени, жилища в затворени комплекси и т.н. Това от своя страна води до промяна на предлаганите от строителните предприемачи жилища, т.е. те предлагат това, което потенциалните клиенти търсят,

следователно важно за инвеститора е състоянието на предлаганите жилища към настоящия момент.

### Методика на изследването

Основните моменти от анализа на предлагането според нас са преди всичко следните:

1. Определяне на основните типове жилищни обекти, които ще бъдат обект на анализа (едностаини, двустаини, тристаини, четиристаини, многостаини и т.н.).

2. Избор на показатели за сегментиране на пазара.

Показателите за сегментацията на предлаганите жилища в сайтовете за недвижими имоти са твърде много и от различно естество. За инвеститора обаче не всички могат да имат приоритетно значение, защото той се стреми да инвестира в нещо, което е уникално или търсено и ще му донесе сравнително висока възвръщаемост.

3. Избор на статистически методи за анализ на предпочитания сегмент

Според нас основните показатели за сегментиране на предлаганите за продажба жилища, на които заслужава да бъде обърнато внимание при анализа, са следните:

- квадратура (кв. м);
- вид строителство;
- етаж;
- вид отопление;
- наличие на асансьор;
- наличие на гараж;
- наличие на паркомясто;
- наличие на обзавеждане при отдаването под наем жилища.

Изборът на по-горе представените показатели според нас е приоритетен за сегментирането на предлаганите жилища, защото именно от тях зависи цената на жилището, неговата поддръжка, експлоатационни разходи и др.

За проучване характеристиките на предлаганите за продажба жилища по изброените по-горе основни показатели са избрани тристаините жилища, тъй като по данни на сайта imot.bg към 01.07.2015 г. – 02.07.2015 г. те заемат доминиращ брой от офертите за продажба (фиг. 1) (тристаини апартаменти – 40,45%, двустаини апартаменти – 28,33%, четиристаини апартаменти – 9,42%, с най-нисък относителен дял е предлагането на ателие, таван – 0,51%).

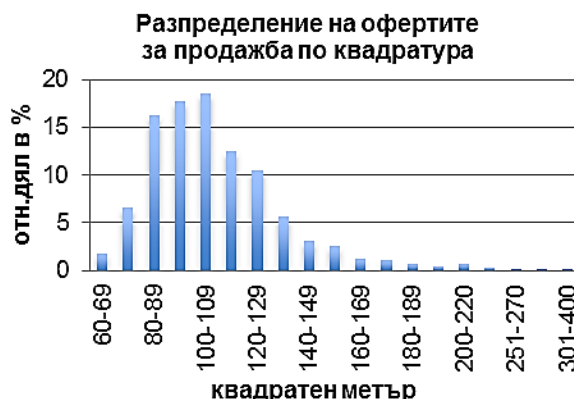


Фиг. 1. Структура по големина на предлаганите за продажба жилищни имоти в град София към 01.07.2015 г. – 02.07.2015 г.

Според някои анализатори на пазара на жилищни имоти за изминалата година търсенето за покупка на тристайни апартаменти се е увеличило за сметка на търсенето на по-малките апартаменти – двустаен или едностайни [8]. Това може би е и основната причина за значително високото предлагане на този сегмент от пазара, т.е. предлага се това, което се търси. Докато двустайните апартаменти са сред най-предпочитаните с инвестиционна цел, по-големите апартаменти са предпочитани за лично обитаване и главно от семейства с едно или повече деца. Те създават възможност за самостоятелност на отделните членове на семейството и най-често включват дневна с обособен кухненски бокс и две спални помещения.

Най-подходящи за представяне на предлаганите за продажба видове жилища (както и на всички останали характеристики, които характеризират изучаваната съвкупност), са структурните графики, тъй като по своята същност те представляват характеристика на цялата съвкупност, и отразяват съотношението между съставните ѝ части, обособени по определен признак [5]. Това обичайно са плоскостни диаграми под формата на кръгове, стълбове или ленти, успоредни на абсцисната ос, които са разделени на сектори, представящи отделните части на съвкупността. Към отделните сектори за яснота и точност може да се добавят числови характеристики. Когато обаче разновидностите на изучавания признак са повече на брой, е по-подходящо да се използва графично изображение за представяне на разпределение [6] (хистограма или полигон на разпределение). В случая за по-голяма нагледност за представяне на разпределението по различни признаци са използвани стълбовидни диаграми.

На фигури от 2 до 6 е представено разпределението на офертите за продажба на тристайни жилища в град София по основни характеристики.



Фиг. 2. Разпределение на офертите за продажба по квадратура

Най-често предлаганите за продажба тристайни апартаменти в град София са с квадратура 100–109 кв. м. или 18,59%, следвани от тези с квадратура 90–99 кв. м. или 17,74%. Макар и с нисък относителен дял (0,09%) съществуват предлагани за продажба и тристайни апартаменти с квадратура от 301–400 кв. м., като техните цени варират в диапазона от 110 000 € до 300 000 €.



Фиг. 3. Структура на офертите за продажба по вид строителство

С най-висок дял от предлаганите за продажба тристайни жилищни имоти са съответно тези от тухла – 79,65%, следвани от панелните – 11,77%, а с най-нисък относителен дял за предлаганите за продажба тристайни жилища от конструктивен вид гредоред – 0,03%.

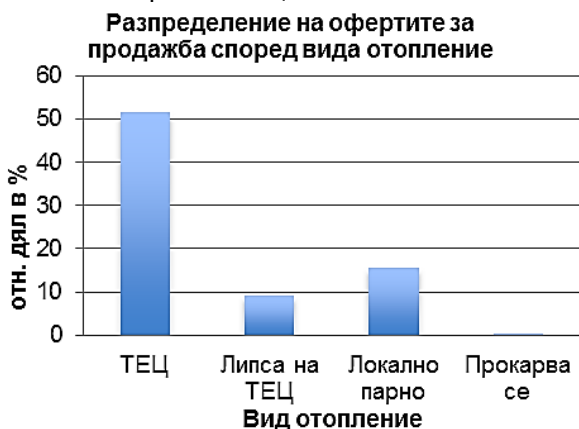


Фиг. 4. Разпределение на офертите за продажба по етаж

Предлагането на апартаменти за продажба в тази категория е съсредоточено в ниските етажи, като с най-висок дял са предлаганите за продажба жилища на втори етаж – 22,17%, трети етаж – 18,66%, четвърти етаж – 14,01%. Разпределението по етажи се оказва твърде интересно, тъй като се влияе от психологията на собствениците и на клиентите. В повечето случаи предлаганите за продажба жилища на кота партер и първи етаж са предназначени за магазини и офиси и затова според нас тяхното предлагането в тази категория жилища е по-малко.

По принцип дори ниското строителство, което не е често срещано в град София, включва поне 4 етажа и броят на жилищата, разположени от първи до четвърти етаж, би следвало да е равен, а с нарастването на височината броят им плавно да намалява. Преобладаването на сгради с по-ниска етажност е предимство от гледна точка на биологичните потребности на хората и не са много милионните градове в света, където тази етажност е факт. Друга причина би могла да бъде сравнително ниската развитост на строителните технологии в България (бързите асансьори са скъп лукс) и това, че София е с повишена сеизмична активност.

Предлагането на апартаменти за продажба в тази категория е съсредоточено в ниските етажи, като с най-висок дял са предлаганите за продажба жилища на втори етаж – 22,17%, трети етаж – 18,66%, четвърти етаж – 14,01%. Разпределението по етажи се оказва твърде интересно, тъй като се влияе от психологията на собствениците и на клиентите. В повечето случаи предлаганите за продажба жилища на кота партер и първи етаж са предназначени за магазини и офиси и затова според нас тяхното предлагането в тази категория жилища е по-малко.

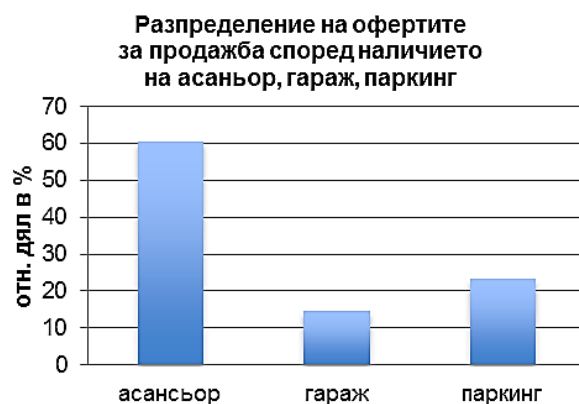


Фиг. 5. Разпределение на офертите за продажба според вида на отоплението

Делът на предлаганите тристайни апартаменти с ТЕЦ е най-висок (51,51%). Това разпределение е ориентировъчно, вземайки предвид не малкия процент на регистрациите за обяви, в които тази характеристика не е отразена (23,45%–липсващи отговори).

Използването на електроенергия за отопление се оказва в много случаи по-скъпо от това с ТЕЦ поради ниския енергиен клас на използваните отоплителни уреди. От гледна точка на икономичност – използването на електроенергия за отопление има като предимство това, че не се отопляват общите помещения на сградата, които най-често не са добре уплътнени и стават причина за голяма загуба на топлина.

Първоначалната инвестиция, която е необходима при най-разпространените видове отопление, са твърде различни и зависят от етажността на сградата, наличието на топлоизолация, енергоспестяваща дограма и от вида на използваните отоплителни уреди. Не е за подценяване фактът, че отоплението с ТЕЦ осигурява пълна пожарна безопасност.



Фиг. 6. Характеристика на предлаганите за продажба жилища според наличието на асансьор, гараж и паркинг

С наличен асансьор разполагат 60,59% от апартаментите, предлагани за продажба. Наличието на асансьор е удобство, отчитано от някои наематели (най-често от тези с малки деца, хора в неравностойно положение и др.). Удобството от наличие на асансьор нараства с увеличаването на броя на етажите. Обичайно без асансьор са стари сгради с височина до четири етажа или еднофамилни къщи. Не бива да се пренебрегва фактът, че когато жилището е закупено от собственика с цел отдаването му под наем, асансьорът е допълнително удобство, което увеличава месечните разходи на наемателите, а ако то е локализирано на втори, трети или четвърти етаж, използването му може да бъде ограничено.

Малка част от предлаганите жилища разполагат с гараж, а това през последната година се отчита като недостатък, твърдят специалисти в бранша, тъй като „ако до скоро купувачите са държали да похарчат парите си предимно за жилищна площ, то вече се търсят допълнителни удобства, като гараж” [8].

### Заклучение

Най-често предлаганите за продажба тристайни апартаменти са с квадратура 100 – 109 кв. м. Преобладава предлагането на жилища от тухла, като от предлаганите апартаменти с

най-висок относителен дял са тези на втори, трети и четвърти етаж с отопление от ТЕЦ. С асансьор са над 60% от предлаганите жилища, като сравнително ниска и в тази категория остава възможността за разполагане със самостоятелен гараж или пригодено за паркиране място.

Извършеният анализ съдържа полезна информация както за клиенти, търсещи да закупят жилище, така и за хора, проучващи пазара с инвестиционна цел. Ако са известни потребностите и приоритетите на отделните клиенти и ограничените условия при избора най-напред може да се избере вид жилище и след това такава да се търси в предпочитани квартали, зони или комплекси.

Когато основните характеристики на предпочитаното от клиента жилище имат количествено изражение, процесът на селекция и намирането на най-подходящ вариант или варианти до голяма степен може да се автоматизира.

## Литература

1. *Статистически справочник 2013 г.* София: НСИ, стр. 137–139.
2. *Статистически справочник 2014 г.* София: НСИ, стр. 136–138.
3. *Статистически справочник 2015 г.* София: НСИ, стр. 135–139.
4. Стефанов, Д. (2010). *Усъвършенстване на инвестиционния процес в туризма*. София: Авангард Прима, стр. 6–7.
5. Стоенчев, Н. (2013). *Статистика*. София: Издателска къща при ЛТУ, стр. 67.
6. Стоенчев, Н., Иванов, И. (2015). *Статистика. Ръководство*. София: Издателска къща при ЛТУ, стр. 48.
7. Черных, Е. (2013). *На бойком месте*. Инвестиции „Профессиональный взгляд“, 2013, 1(5), стр. 20. [www.veles\\_capital.ru/content/magazine/files/Investment\\_5\\_2013.pdf](http://www.veles_capital.ru/content/magazine/files/Investment_5_2013.pdf).
8. <http://www.segabg.com/article.php?id=738616>, Калянян Богданов. *Българите вече търсят големи апартаменти с гараж* (12.02.2015 г.)

## STUDY OF THE CHARACTERISTICS OF THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET IN SOFIA

Yana Georgieva  
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

### Abstract

This study demonstrates the advantages of investing in residential real estate, and by referring to foreign experience.

In order to objectify and facilitate the selection of a specific property for investment is done research on some key features of the residential real estates offered for sale in Sofia. The results may be of benefit to individuals who wish to buy residential property, and real estate trading agencies.