ERA Бюлетин

Брой 1 Февруари 2009

„Пазара на жилища в България в контекста на ипотечната криза в Европа”

- Каква е ситуацията днес на жилищния пазар у нас?
- Какво печели българския собственик на дом от кризата и какви са възможностите на пазара днес?
- Защо е подходящо време за бизнес с недвижими имоти в Европа?

За пазара на жилища в България

По данни на мрежата на ЕРА България през последните 3 месеца 86% от сделките с жилища чрез кредит са на нива на продажни цени до 70 000 евро като заемните средства не превишават 50 000 евро.Като % от сключените продажби на домове сделките чрез ипотека възлизат на едва 12% от сключените сделки. Купувачи са основно хора с готови пари или с реални възможности за кредитиране. Те се възползват сега от възможността си в този момент да се сдобият с качествен имот на добра цена или изчакват с надежда за по–ниски цени или правят драстично ниски контра оферти

По данни на ЕРА Агенциите в България най-търсени остават двустайните жилища и гарсониери -64% от продажбите на стойности до 50 хиляди евро в страната. Цената и степента на завършеност са водещи пред локация и етажност. В настоящата ситуация тенденцията е към понижаване на цените на жилищата. Средно разликата между оферирана и постигната цена е в порядъка между 10 до 20 %. Официалното намаление на цените при новото строителство е между 10 и 15 % на база 2008г. Най-голямо е понижението в офертните стойности на жилищата в строеж, панелните жилища и селските имоти (при които на места до 30-40%) . Най-слабо при жилищата ново строителство с акт 16.

Положителни страни на кризата

Несигурността на пазара в момента, разнопосочната информация и противоречивите прогнози за бъдещето му, постоянно излизащите нови и не напълно ясни схеми за плащане при покупка на жилище, които предлагат предприемачите, объркват купувачите и те стават все по-предпазливи.

Въпреки спадът в сключени сделки в последните месеци, ЕРА агенциите в цялата страна отчитат засилен интерес от собственици на недвижими имоти към консултации и посредничество. Само през януари запитванията са се повишили с 40% спрямо същия период на 2008. Част от собствениците на имоти не бяха и все още не са подготвени затова, което ги доведе пред вратите на агенциите. Купувачите от своя страна търсят адекватна оценка на случващото се и опитен консултант, който да им предложи разнообразие от оферти. Като услуга най-търсени са консултациите по отношение на цени и качество на имотите, възможностите за кредитиране, посредничеството за наемане на жилище или търговски площи. И продавачи и купувачи търсят надеждна информация за пазарната ситуация и доверен партньор, който да защити интереса им.

Кризата е регулатор на пазара

Кризата се оказа изключително добър регулатор на пазара на имоти у нас, който в последните години се нуждаеше от промяна. Изборът на все по-качествени имоти и услуги дават възможност за добра сделка повече от всякога.

Свидетели сме и на едно явление, което има няколко страни. Собствениците на Агенции за недвижими имоти в България и техните брокери са разбираемо притеснени за бизнеса и бъдещето си.Купувачите и Продавачите,с които те работят също са притеснени.Продавачите се питат дали сега е правилното време да продават,ако въобще могат да продадат.Купувачите се питат дали сега е точния момент за покупка или да изчакат известно време докато цените още паднат. Бизнесът може да е риск и несигурност,но също така възможност и лидерство.Като представители на възможности и решения,каквато е ролята на професията „консултант недвижими имоти” ние първо трябва сами да сме сигурни в стойността на това ,което предлагаме на нашите клиенти.

Теодора Димитрова
Управляващ партньор ЕРА България