
THE QUALITY OF LIFE AND ITS REFLECTION ON THE LUXURY HOUSES MARKET AND THEIR CHARACTERISTICS

Kristian Valchev

Economics and Management of Construction Department

University of economics - Varna

Tel.: 0885/64-50-64

E-mail: k_valchev@mail.bg

***Abstract:** The dynamics of the real estate market corresponds directly to the quality of life of a country's population. Over the last three years, the Bulgarian real estate market has undergone significant changes, which are reflected in the ever-growing demand for luxury properties. The reasons for these trends are due to a number of factors, including the increase in the quality of life of the population employed in certain emerging sectors, the fall in interest rates on housing loans and deposits. These factors influence the rise in demand for luxury housing and from an investment point of view, which attracts the attention of foreigners as well. When selling luxury homes, there are serious discrepancies in quality characteristics, which leads to confusion among buyers. To illustrate these confusion and differentiation of luxury homes, a comparison of the quality features of luxury homes is made in Sofia and London.*

***Keywords:** quality, market, luxury homes, characteristics*

***JEL:** R21, R23, R3, R58*

ВЪВЕДЕНИЕ

Все по-голям брой чуждестранни компании аутсорсват своята дейност по отношение на IT отделите си, отделите си за обслужване на клиентите (call center) и други административни дейности в България. Налице е и сериозно присъствие на утвърдени международни компании на българския пазар. Това, от своя страна изисква по-висока подготовка на работната сила, която получава срещу своите качества доходи, значително надвишаващи средните за страната. Тези служители (в т.ч. и мениджмънт), а също така и представителите на частния бизнес формират новата средна класа в България – класата на хората, които притежават стойностен човешки капитал и се адаптират успешно в информационно общество. Все повече се изразява разликата в социокултурния статус между тази нова обществена прослойка и масовия гражданин в страната. Тези носители на новото информационно общество, със своите нови професии, работни позиции, които нямат конкретно стационарно работно място и заплащане, отговарящо и надхвърлящо вложенията им в човешки капитал, доказват, че и в нашата страна е дошло времето на обществото на знанието и служителя на знанието. Именно тази нова класа отказва да инвестира средствата си в панелни жилища, които на практика вече не отговарят на социалния ѝ статус и търси имот с луксозно изпълнение в затворен комплекс или в кооперации и локация, отговарящи на социалния им статус.

ИЗЛОЖЕНИЕ

Терминът „луксозен имот“ се използва за описание на огромен имотен сегмент – от ултра-луксозните домове на най-богатия 1% в света до скромна кухня с нови електроуреди, което значително затруднява купувачите. (Devon T., 2017).

Институтът по маркетинг на луксозни жилищни имоти, който е специализиран в обучението на специалисти за агенции за недвижими имоти в продажбите от висок клас, определя луксозни агенти като тези, които изпълняват сделки в най-високо ценовия сегмент от 10% от дадения пазар. (Institute for Luxury Home Marketing. 2016).

Агенцията за недвижими имоти UNIQUE ESTATES, която оперира със сделките с луксозни недвижими имоти на българския пазар, извежда две дефиниции в своя сайт – за *Luxury estates* и за *Executive properties*.

В опита за дефиниране на *Luxury estates* се отбелязва, че са налице „различни критерии, които определят един имот като луксозен, но има много фактори, които са общовалидни: *локацията, персоналността, историческото или архитектурно значение на сградата, пространството, обема, цялостното усещане за изключителност*. Ако мястото предлага гледка – към града, планината или морето, и удобства – като близост до паркове, добри училища, отлична инфраструктура, всичко това увеличава цената на един имот. Към *списъка от изисквания на луксозните купувачи* се включват и малък бiliarден салон, мокър бар, изба, зала за домашно кино, фитнес и плувен басейн, допълнителни спални. Като цяло това са домове с повече характер или уникалност.” (Unique Estates, 2016).

За *Executive properties*, от агенцията извеждат, че това е портфолио от имоти, които отговарят на нуждите на една нова група клиенти със специфични изисквания. „*Executive Properties* са имоти в *предпочитани райони* или в *престижни затворени комплекси, с разумни цени и необходимите удобства*. Това са жилища за хора на средни и високи мениджърски позиции, собственици на модерни малки и средни фирми, които имат делови и практичен поглед към начина си на живот и търсят имот, който да им подхожда.” (Unique Estates, 2016).

През последните години се наблюдава бавен, но сигурен растеж. По-осезаемото движение на пазара на по-луксозни имоти се усеща след фалита на Корпоративна търговска банка (КТБ). Средната класа започва да тегли спестяванията си от банките и да ги влагат в имоти, а банките от своя страна съживяват кредитирането при по-добри условия, като тенденция се очаква да продължи и за в бъдеще.

Множеството от купувачите на жилища в този сегмент от пазара търсят жилища с 2, 3 или 4 спални. Апартаментите с 1 спалня най-често се търсят от хора с цел инвестиция, включително и хора от провинцията, които се интересуват от южните райони на София и районите, които са близо до най-популярните дестинации за работа като цяло.

Луксозните апартаменти и къщи традиционно имат голяма за българските стандарти жилищна площ (често над 200 кв.м.) и от 2 до 4 пъти по-високи цени от тези на стандартните жилища. Най-търсени остават именно луксозните апартаменти над 200 кв.м. с три спални, високи тавани между 3 и 3,20 м и две паркоместа. Изискванията за собствена баня към спалните остават приоритетни /поне за родителската спалня/ плюс още една или две бани към останалите спални. Просторна дневна и кухня с трапезария също са част от основните характеристики на търсените луксозни жилища. Изключително внимание се отделя на паркоместата – да бъдат с просторни и удобни рампи.

Предлагането на такива апартаменти е слабо и не е лесно търсенето да бъде задоволено.

Другата голяма група купувачи – тези, търсещи имоти за жилищно ползване, са мотивирани за покупка предимно от желанието си за по-добър стандарт. Това са хора, търсещи по-голяма жилищна площ с по-добра локация.

Като най-продавани през 2016 г. са апартаментите с две или три спални в затворен комплекс в южните райони в подножието на Витоша или в централната градска част и добрите квартали, като тяхната средна продажна цена през изминалата година е била около 200 000 – 250 000 евро за среден сегмент и 250 000 – 600 000 за висок сегмент (Unique Estates, 2016).

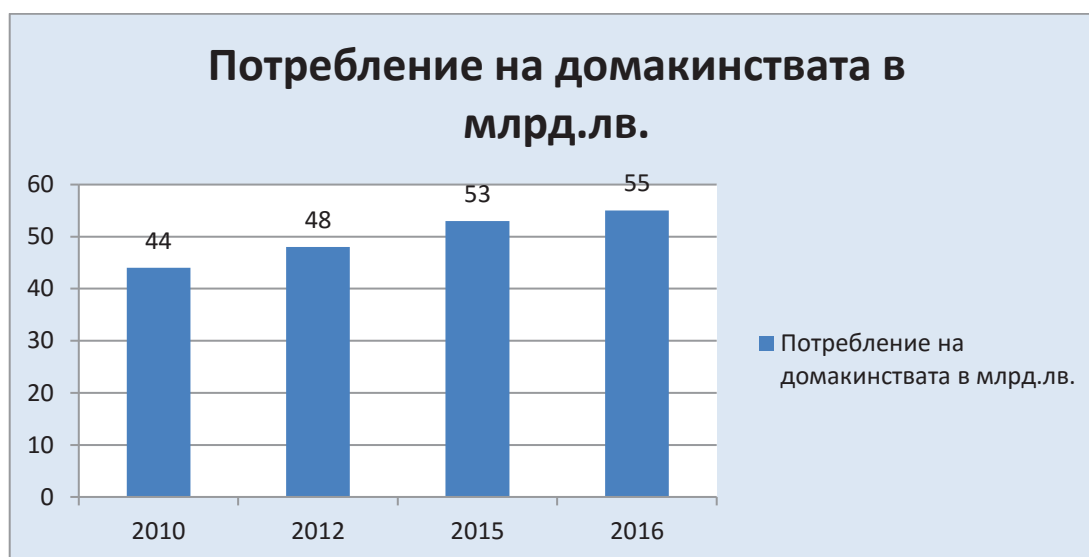
Както на световния, така и на местния пазар, местоположението е един от основните мотиви при търсенето, което поставя София на челното място в предпочитанията на купувачите на такъв тип имот. София е предпочитана най-вече поради значително по-високия стандарта на живот, в сравнение с останалите градове. Това разбира се, се обуславя от по-високият икономически интерес към града от страна на международните инвеститори, по-добрите доходи на гражданите и сравнително по-ниското ниво на безработица. София става и водеща уикенд туристическа дестинация, след активното навлизане на нискотарифните компании на летище София.

Търсенето на имоти от висок клас от българските граждани се формира основно от служителите във високоплатените сектори /ИТ, фармация, финансови услуги и т.н./, предприемачи и мениджъри на различни нива в местни и международни компании.

С инвестиционна цел, имотите се търсят от купувачи, чиято цел е отдаването им под наем или просто подсигуряване на спестяванията. „Най-често това са хора на мениджърски позиции в големи компании в областта на търговията, хранително-вкусовата промишленост, земеделието, хора със собствен бизнес, както и работещи в ИТ сектора” (Unique Estates, 2016).

Въпреки кризисната ситуация в еврозоната, износьт продължава да расте с 3% годишно (НСИ, 2015), а потреблението на домакинствата се е повишило с над 3 млрд. лева през 2015 г. (НСИ, 2015).

Поради нарастването на оборотите и фирмените печалби, реализиращи дейността си както на външния, така и на вътрешния пазар, доходите на високоплатените професионалисти се увеличават по-бързо през последната година – средно с около 10% годишно (фиг.1).



Фигура 1. Потребление на домакинствата

Повишаването на доходите на населението след кризисния период е една от причините за повишаването на интереса към имотите от висок клас, който е налице от 2014 г. насам.

Фактор с водещо значение за повишаването на интереса към луксозните жилища е и спадът на лихвите по ипотечните кредити, което повишава сигурността при решенията за покупка.

Таблица 1. Основни показатели, задвижващи търсенето на луксозни жилищни имоти в началото на 2017 г.

Показател	Изражение
Ръст на БВП (2016)	3,4%
Безработица (2016)	7,6%
Ръст на средната работна заплата (2016)	7,7%
Лихви по жилищни кредити в лева	4,29%
Лихви на жилищни кредити в евро	4,19%
Брой пътници на летище София (2016)	4 980 387
Ръст на пътниците на летище София (2016/2015)	21,3%

Източник: по данни на НСИ, БНБ, Unique Estates

От представените до момента количествени и качествени данни е видно, че обособяването на пазарна ниша с все по-голям и все по-устойчив интерес, потребителите на която превръщат пазара на недвижими имоти от висок клас в „пазар на купувача”. Това от своя страна повдига въпроса за качествените характеристики на подобен тип имоти. При търсенето на тези характеристики, в това проучване се сравняват обявяваните за луксозни, жилищни имоти в София и Лондон.

Мотивите за осъществяването на този анализ са продиктувани от социално-икономическите промени в Европа, вследствие на които е налице и съществена промяна в търсенето на луксозни имоти в целия ЕС, включително и в България. Големият дял на аутсорсинг сектора в нашата страна и наличието на чуждестранни инвеститори в различни сектори повишава търсенето на луксозните недвижими имоти в градските центрове (най-вече София и Пловдив). Търсейки подобен тип имот обаче, европейецът (и не само) има определени представи за неговите характеристики, които са установени като практика при представянето/обявяването на даден недвижим имот като луксозен. Тези представи обаче не съвпадат с българския пазар на луксозни градски недвижими имоти, не само по отношение на качествените характеристики на имотите, но и по начина, по който те биват обявявани за такива – най-вече с обявяването на броя на стаите в България, което подвежда чужденците, които възприемат за обявени броя на спалните. Тази заблуда идва от факта, че в Европа, в обявите на имотния пазар, жилищата (независимо от това дали са луксозни или не) се обявяват и категоризират по броя на спалните, т.е. те са двуспални, триспални и т.н., докато в България жилищата се обявяват и категоризират на пазара на недвижими имоти по броя на стаите – двустайни, тристайни и т.н. Така например, под двустаен апартамент в България, може да се разбира и едно голямо помещение, разделено с преходна стена и санитарен възел. Един имот с такова разпределение би се публикувал в категория двустайни. Попадайки на подобна обява обаче, европейецът очаква разпределение с две отделни спални, една или две бани, голяма дневна с трапезария и отделна кухня или трапезария с кухненски бокс и отделна дневна.

Това, очаквано от европейските граждани разпределение, в български сайт за обяви за недвижими имоти би било категоризирано като тристаен или четиристаен, в зависимост от това дали имотът е ново или старо строителство. При новото строителство, за стая се обявява всяко отделно помещение в апартамента, докато при старото строителство (панел, ЕПК, стара тухла), отделните кухни не се броят за стая, независимо от техния размер. Така например, в София, в ЕПК жилищните сгради, тристайните апартаменти са с квадратура от около 85-100 кв.м. и имат по три отделни непреходни стаи, плюс отделна голяма кухня с трапезария (13-20 кв.м.). Едно такова разпределение на жилище с подобна квадратура при новото строителство, би било обявено като четиристаен апартамент.

Тези уточнения са важни от гледна точка на стандартизацията или по-конкретно – липсата на такава, при установяването на един имот като луксозен.

Освен по разпределението и помещенията, луксозните имоти в България и западноевропейските държави се различават значително и по степента на завършеност, изпълнението на довършителните работи по тях, обзавеждането, детайлите и т.н. От представените в анализа обяви ще стане ясно, че в България един имот може да бъде обявен за луксозен (което е и най-честата практика) само поради наличието на ключова локация, без дори да е завършен, докато в западноевропейските столици луксозният градски имот, освен локация, трябва да отговаря и на редица други условия – висококачествено изпълнение на довършителните работи, дизайнерски проектирано обзавеждане, наличие на допълнителни екстри в сградата и др.

Разбира се, огромни са различията и в цените – от 290 000 евро в София до 29 500 000 паунда в Лондон.

На базата на проучените обяви за луксозни недвижими имоти в София и Лондон се открояват някои различия – начин на обявяване и категоризиране на имота и неговите качествени характеристики.

От анализираните обяви за луксозни градски имоти в София се установява, че тяхното категоризиране като такива се основава най-вече на локацията. Те са ситуирани в най-

търсените централни райони. В обявите, тяхната функционалност се основава на своеобразния соц модел – обявяване на броя на стаите. По отношение на качествените им характеристики обаче има големи различия – едни от жилищата са със степен на завършеност „шпакловка и замазка”, други са „до ключ”, а трети са обзаведени, от което личи, че в България няма стандартизация или поне единно възприемане на определен имот като луксозен.

Обобщавайки характеристиките на луксозните градски имоти в Лондон може да се изведе, че освен локация, те притежават и редица други уникални характеристики – довършителни работи с най-високо качество на материалите и изпълнението; огромни мащаби; множество отделни помещения; дизайнерски проектирани пространства и мебели. По отношение на функционалността, в обявите на първо място се акцентира на броя на спалните и броя на баните, което също е водещ мотив при решението за покупка.

ИЗВОДИ

Повишаването на качеството на живота на новата средна класа в България, значително повишава и търсенето на луксозни жилища. По-трудно продаваемите до скоро жилища с три и повече спални стават все по-търсени от хората, които купуват висококласни жилища с цел личното им ползване, а едноспалните и двуспални такива жилища са отдавани по-често под наем. Повишеният интерес към покупката на жилища от по-висок клас е продиктуван и от големия спад на лихвите по депозитите, което прави доходността от наемите по-висока в сравнение с банковия депозит. Навлизането на голям брой чуждестранни фирми на българския пазар провокира и голям интерес към луксозните жилища от чужденци, който е продиктуван от сравнително ниската цена за техния стандарт и доходи.

Сравнявайки качествените характеристики на луксозните жилища в София и Лондон се идентифицират значителни разлики, които показват, че качеството на живот в луксозно жилище в Лондон и качеството на живот в луксозно жилище в София са несравними както по отношение на характеристиките на самото жилище, така и по отношение на цената. В Лондон луксозният имот е със степен на завършеност поне „до ключ”, като в повечето случаи, под такъв се разбира цялостно завършен, с висококласно изпълнение и материали, дизайнерски обзаведен, просторен и с отлична локация имот, в поддържана сграда с паркомясто, портиер и допълнителни екстри. В София, за луксозен градски имот се обявяват и новопостроени жилища „на шпакловка и замазка”, жилища с нови, но нискокачествени мебели, подове с ламинат и т.н., което е далеч от европейските представи за луксозен имот.

На тази база е необходимо да се потърсят възможности за създаването на ясна стандартизация за категоризирането на имотите и тяхното обявяване, която да се основава на критерии за функционалност и качество. Така, българският имотен пазар ще се синхронизира с европейския и ще улесни (или поне ще предотврати заблудата) европейските граждани при търсенето на луксозни градски имоти в нашата страна.

REFERENCES

Devon T., (2017). How to Define Luxury Real Estate in Today's Market. Jan. 13, 2017 [http://realestate.usnews.com/real-estate/articles/how-to-define-luxury-real-estate-in-todays-market/;](http://realestate.usnews.com/real-estate/articles/how-to-define-luxury-real-estate-in-todays-market/)

Hiscock, K., (2015), What Factors Influence The Sale Price Of A Home. September 15. [http://www.rochesterrealestateblog.com/what-factors-influence-the-sale-price-of-a-home/;](http://www.rochesterrealestateblog.com/what-factors-influence-the-sale-price-of-a-home/)

Institute for Luxury Home Marketing. (2016). Luxury Market Report 2016. <http://www.luxuryhomemarketing.com/real-estate-agents/home.html>

NSI (2015), Dohodi, razhodi I potreblenie na domakinstvata. <http://www.nsi.bg/> (**Оригинално заглавие:** НСИ, 2015. Доходи, разходи и потребление на домакинствата);

NSI. (2015), Makroikonomicheska statistika. <http://www.nsi.bg/> (**Оригинално заглавие:** НСИ, 2015. Макроикономическа статистика.);

Unique Estates. (2016). Analiz na pazara na nedvizhimi imoti v Bulgaria prez 2016. <http://ues.bg/bg/blog/103-analiz-na-pazara-na-nedvizhimi-imoti-v-balgariya-za-2016-g;>

(**Оригинално заглавие:** Unique Estates. 2016. Анализ на пазара на недвижими имоти в България през 2016 г.).