

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА

Стопански факултет

Катедра “Икономика и управление на строителството”

Кристиян Пламенов Вълчев

**РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА
НА ЛУКСОЗНИ ГРАДСКИ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ
В БЪЛГАРИЯ**

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд

**за придобиване на образователна и научна степен “доктор”
по професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма
по Икономика и управление (строителство и недвижима собственост)**

Варна

2019

Дисертационният труд се състои от 196 страници, от които:

- Списък на използваните съкращения – 1 страница
- Въведение – 4 страници
- Основен текст три глави – 151 страници
- Заключение – 3 страници
- Приложения – 3 броя
- Списък с основните източници – 156 заглавия
- Списък с електронните източници и уебсайтове – 12 източника
- Таблици – 18 броя
- Фигури – 20 броя

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 27.09.2019 от 13:00ч. в зала 320 на Икономически университет – Варна на заседание на Научно жури, назначено със Заповед № РД 06-1816 от 01.07.2019 на Ректора на Икономически университет – Варна.

Материалите по защитата са на разположение на интересуващите се на интернет страницата на Икономически университет – Варна, www.ue-varna.bg.

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА

Стопански факултет

Катедра “Икономика и управление на строителството”

Кристиян Пламенов Вълчев

**РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА
НА ЛУКСОЗНИ ГРАДСКИ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ**

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд за придобиване на образователна и научна степен “доктор” по професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма по Икономика и управление (строителство и недвижима собственост)

НАУЧЕН КОНСУЛТАНТ

Проф. д-р Румен Калчев

НАУЧНО ЖУРИ

1. Проф. д-р Пламен Благов Илиев
2. Проф. д-р Румен Николаев Калчев
3. Проф. д-р Йорданка Христова Йовкова
4. Доц. д-р Василка Евтимова Стаменова
5. Доц. д-р Георги Шинков Забунов

РЕЦЕНЗЕНТИ

1. Проф. д-р Пламен Благов Илиев
2. Проф. д-р Йорданка Христова Йовкова

Варна

2019

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Актуалност на темата

Социално-икономическите промени в Европа след излизането от кризисния период обуславят и съществена промяна в търсенето на луксозни имоти в целия Европейски съюз, включително и в България.

Интересът към темата е обусловен от обособяването на сегмента на луксозни жилищни имоти на българския пазар през последните няколко години. Повишаването на търсенето на луксозни градски жилищни имоти, в комбинация с все още ограниченото предлагане на висококласни градски имоти, има за следствие и значителното повишаване на техните цени. Тези тенденции се осъществяват в условията на неразработени добри практики, стандарти и критерии за охарактеризиране на луксозния имот и изискванията за неговото строителство и продажба.

2. Обект и предмет на изследването

Обект на изследването е пазарът на луксозни жилищни имоти в България.

Предмет на изследване са процесите, които обуславят пазарните тенденции в луксозния жилищен сегмент и качествените характеристики на луксозните жилищни имоти.

3. Цел и задачи на изследването

Основната цел, която си поставя изследването в дисертационния труд е въз основа на разгледани теоретични въпроси, свързани с луксозните жилищни имоти, да се проучат тенденциите на пазара и да се

разкрийт проблемните области в луксозния сегмент и на тази база да се идентифицират възможности за неговото развитие.

В тази връзка се поставят за разрешаване **следните конкретни задачи:**

1. Да се разгледат основните теоретични въпроси, свързани с дефинирането и същностните характеристики на луксозните жилищни имоти.
2. Да се разработи методика за анализ на пазара на луксозните жилищни имоти.
3. Да се проучат пазарните тенденции в луксозния жилищен сегмент посредством провеждането на анкетни проучвания сред строителни фирми и агенции за недвижими имоти, които работят на пазара на луксозни жилищни имоти.
4. Да се извърши на сравнителен анализ на качествените характеристики в обявяването на луксозни жилищни имоти в европейски столици в Източна Европа и Западна Европа: София, Братислава, Букурещ, Прага, Лондон, Париж и Мадрид.
5. Да се идентифицират възможности за развитие на пазара на луксозни жилищни имоти в България.

4. Основна изследователска теза

Тезата, която се защитава е, че пазарът на луксозни жилищни имоти в България е в етапа на своето формиране, на него все още не са установени практики, модели, критерии и стандарти, на базата на които луксозният жилищен имот да бъде разграничен от традиционния и това се явява пречка за развитието на този пазар, което налага промяна в съществуващата нормативна уредба и стопанската практика с цел повишаване качеството на тяхното предлагане.

5. Ограничения на изследването

Научният труд фокусира вниманието си върху пазара на недвижими имоти от високия ценови сегмент в централните части на големите градове. Това са имоти в жилищните сгради, локализирани в центъра на града или новопостроени квартали. В изследването не се включват висококласните къщи от периферните градски райони, въпреки някои идентични характеристики.

6. Методика на изследването

Изследователски подходи:

1. Дедуктивен подход, като генералните предположения и хипотези се движат от общите тенденции на пазара на жилищни имоти към луксозния сегмент.

2. Социологически подход, чрез който се разкриват връзките и взаимоотношенията, отнасящи се до формирането на потребителските предпочитания.

3. Исторически подход, посредством който се установява постигнатото равнище научно изследване на характеристиките на луксозния жилищен имот и тенденциите в пазарния сегмент.

Методите за изследване, на които се базира настоящия труд са:

- анализ-синтез, чрез който се синтезират информационните потоци и данни и се установяват тенденциите на пазара на луксозните градски жилища.
- системен анализ, посредством който се анализират възприетите стандарти, нормативи, дефиниции, социално-икономически условия, влияещи върху факторите и профила на съвременните купувачи на луксозни имоти.

- анкетно проучване, чрез което се извеждат мненията и нагласите на строителните фирми и агенциите за недвижими имоти от луксозния жилищен сегмент в България.
- сравнителен анализ на съдържанието, на базата на който се извеждат резултатите за съответствието между качествените характеристики на градските луксозни имоти в София и източноевропейските столици Букурещ, Братислава и Прага от една страна, и западноевропейските столици Париж, Лондон и Мадрид – от друга. Основната информационна база за анализа са обявите на агенциите за луксозни недвижими имоти в изследваните градове, с цел установяване на приоритетите и ключовите характеристики при обявяването на имота.

7. Информационно осигуряване на изследването

За разработването на дисертационния труд са използвани множество български и чуждестранни източници в областта на недвижимите имоти и луксозната концепция, нормативни документи, пазарни проучвания, специализирани интернет страници за публикуване на обяви за недвижими имоти, статистически данни от Националния статистически институт, Евростат и други информационни източници.

8. Съдържание на дисертационния труд

Списък на използваните съкращения

Въведение

ГЛАВА ПЪРВА. ОСНОВНИ ТЕОРЕТИЧНИ ВЪПРОСИ НА ЛУКСОЗНИТЕ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

1.1. Същностна характеристика на луксозните жилищни имоти

1.2. Фактори, влияещи върху пазара на луксозни жилища

1.3. Методика за анализ на пазара на луксозните жилищни имоти

ГЛАВА ВТОРА. ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПАЗАРНИТЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ЛУКСОЗНИТЕ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

2.1. Анкетно проучване на нагласите в луксозния жилищен сегмент

2.1.1. Анализ на характеристиките на луксозните жилищни имоти

2.1.2. Изследване на пазарните тенденции в луксозния жилищен сегмент

2.1.3. Анализ на качеството и стандартизацията на луксозните жилищни имоти

2.2. Тенденции на глобалния пазар на луксозни жилищни имоти

2.3. Сравнителен анализ на качествените характеристики в обявяването на луксозни жилищни имоти в европейски столици

ГЛАВА ТРЕТА. ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА НА ЛУКСОЗНИ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

3.1. Модел за развитие на пазара на луксозни жилищни имоти

3.2. Систематизация на луксозните жилищни имоти

3.3. Повишаване на качеството на луксозния жилищен имот

3.3.1. Гаранции за качество

3.3.2. Работа с авторитетни фирми

3.4. Повишаване на качеството на предлагане на луксозни жилищни имоти

Заклучение

Приложения

Използвана литература

II. КРАТКО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Глава първа

ОСНОВНИ ТЕОРЕТИЧНИ ВЪПРОСИ НА ЛУКСОЗНИТЕ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

Глава първа на дисертационния труд е посветена на теоретичните въпроси, свързани с луксозните жилищни имоти и техния пазарен сегмент.

Първи параграф от първа глава се фокусира върху разкриването и систематизирането на същностните характеристики на луксозния жилищен имот. На първо място са проучени термините в икономическата теория, които българските автори дават на „недвижима вещ“, „недвижим имот“, „поземлен имот“, „недвижима собственост“, „жилище“.

В специализираната литература, въпросът за конкретизиране на жилището няма голямо отражение. К. Калинков извежда своя дефиниция, според която жилището трябва да се възприема като: „Пространствено и функционално свързани жилищни и спомагателни помещения, разположени на ниво терен и над него в еднофамилни и многофамилни жилищни сгради, използвани по предназначение, осигуряващи нормален режим на обитаване и приличен начин на живот според местните традиции, бит, култура и действащо законодателство.”¹ Тази дефиниция за жилищен имот акцентира върху неговите физически характеристики. За да бъде окачествен като луксозен, е отчетена необходимостта от въвеждането и на някои психологически аспекти, валидни за луксозния жилищен имот. В това направление е сметнато за целесъобразно в процеса на характеризирание и дефиниране на луксозния жилищен имот да се засегнат и въпросите, свързани с: *философията* на луксозния жилищен имот от гледна точка на натрупан житейски опит и оформен мироглед от страна на

¹ Калинков, К., Недвижима собственост. Геа-Принт, Варна, 2008, с.100-101.

инвеститора; *изкуство* свързано с проектирането и създаването на луксозен жилищен имот, водещо до хармония между пространство и отделни елементи на жилищната среда; *естетика* свързана със съчетаване на форми и елементи в луксозното жилище, с постигането на синтез и хармония между тях; *оригиналност*, свързана с интериорни решения и проектиране на отделни (уникални) елементи на луксозното жилище; *комплексност*, която отразява общото комплексно въздействие и възприемане на конкретния луксозен жилищен имот.

Тези и други въпроси, засягащи психологическите аспекти, свързани с покупката и обитаването на луксозния жилищен имот предпоставят необходимостта от надграждане на съществуващите до момента дефиниции за жилище. За целите на изследването е сметнато за целесъобразно оформянето на дефиниция, която да разкрие същността на луксозния жилищен имот, който се различава от масовия.

На следващ етап се изследват теорията и практиката, свързани с дефинирането на термина „луксозен жилищен имот”, които все още не са достатъчно развити. Проучени са англосаксонските виждания за значението на термините „real estate”, „real property”, „luxury estates”, „executive properties” и дефиницията на НСИ за луксозен имот, докладите на фирмите за недвижими имоти в луксозния сегмент, в които различни експерти в областта дават своите виждания и дефиниции на термина. На тази база се синтезират десет особености на съвременните луксозни недвижими имоти според потребителските предпочитания: локация/местоположение; предпоставка за съзнателен живот; емоционално преживяване; изживяване; удобство; забавление; уединеност; уникалност; готов за експлоатация; възможност за изразяване на индивидуалността.

От обобщението на всички опити за дефиниране на „*луксозния имот*” се стига до извода, че в световен мащаб не е приета общоизвестна дефиниция. Това е така, поради различията в особеностите на пазара на

недвижими имоти в различните държави и региони. Въпреки липсата на утвърдено становище, става ясно, че за да бъде определен (и възприет) един имот като луксозен, той трябва да отговаря на определени функционални и качествени характеристики, които са установени на базата на изискванията на купувачите.

За постигането на целта да се изведе една обобщаваща дефиниция за луксозен жилищен имот, на първо място е посочена същността на термина „лукс“ от гледна точка на характеристиките като потребителна стойност.

В тази връзка е проучена чуждестранната литература, свързана с изследването на лукса и неговите характерни особености. Няколко задълбочени проучвания (Dubois, V., Laurent, G. and Czellar, S.: 2001, Kromrey, H.: 2009, Klause, H., 2011) показват, че купувачите възприемат, че луксозните продукти притежават шест основни характеристики: цена, качество, естетика, рядкост, изключителност и символизъм, които присъстват в по-голяма или по-малка степен в неговото същностно измерение. По този начин се улеснява вземането на решение за продуктите, дали те са част от това, което се разбира под термина „луксозен продукт“.

На тази основа се обобщава определението за луксозни продукти, както следва: *Луксозните продукти имат повече от необходимите и от обикновените характеристики, в сравнение с другите продукти от тяхната категория, които включват относително високото ниво на цена, качество, естетика, рядкост, изключителност и символично значение.*

На базата на проведеното теоретично проучване се установява, че основните характеристики на луксозните продукти могат да се разглеждат като вариращи от минимално ниво, което също е необходимо за нелуксозни продукти до максимално ниво, което съответства на най-високата форма на лукс.

Изведено е, че основните характеристики на луксозните продукти: символизъм, цена, качество, естетика, рядкост и изключителност определят и характеристиките на луксозните жилищни имоти. Те описват както физическите, така и нефизическите съображения за луксозните жилища, както на индивидуално, така и на обществено ниво. По този начин, луксозният жилищен имот не засяга само жилищната единица, но и идеите, които потенциалните купувачи на жилища имат за този вид жилище.

Независимо от факта, че не може да се даде универсална дефиниция и минимални стандарти за луксозни жилищни имоти, изследването установява, че съществуват луксозни измерения, които могат да отличават луксозните предмети от стоките, които не са луксозни. Може да се твърди, че луксозните стоки, в т.ч. и луксозните имоти притежават три основни измерения, които ги отличават от останалите стоки: функционално, опитно и символно.

Функционалното измерение на луксозните недвижими имоти може да бъде обобщено като онези физически атрибути, които дават предимства и качества на потребителите, които отсъстват при нелуксозните имоти, като например спа баня, предмети на изкуството и др.

Опитното измерение на луксозните имоти може да бъде обяснено като тези емоционални атрибути, които придават чувства на наслада и не са обвързани с нуждите. Например, чувството при хубавата гледка при отварянето на прозореца на жилището.

Символичното измерение на луксозните имоти е удовлетворението, произтичащо от социалното признание, получено по време на тяхното ползване, което не се предоставя от обществото, когато се консумира само необходимост. То е скритата стойност на характеристиките на дадена стока, например стойността на хубавата гледка на една къща. Понятието се използва често при анализа на отношението цена-изгода и в икономиката

на околната среда, например за оценка на местата за отдих по отношение чистотата на въздуха и др.

На базата на проучените литературни концепции за лукс, в дисертационния труд е предложена следната дефиниция на „луксозен жилищен имот“: *Жилищен имот, който притежава необходимите функционални, символни и отличителни характеристики на луксозния продукт, които повишават неговата стойност и осигуряват положително емоционално преживяване на ползвателя му.* Предложената дефиниция съдържа както основните характеристики на жилищния имот, така и ключовите характеристики, които трябва да притежава луксозният продукт.

В края на параграфа е предложена систематизация на основните разграничения между често употребяваните като синоними термини „луксозен имот“ и „имот от висок клас“. Тя се базира на седем индикатора: целева аудитория; цена; разпространение; начин на закупуване; цел на покупката; строителство; реализиране на покупката (виж фиг. 2 от дисертационния труд).

Проучванията върху изброените шест индикатора за луксозност установяват, че зад понятието „жилищен имот от висок клас“ стои по-голям сегмент от имоти, достъпни за по-широка аудитория, поради високата, но не и недостъпна цена, която би могла да се изплати чрез ипотечен кредит. Зад термина „луксозен жилищен имот“ стои по-тесен сегмент от имоти, които са достъпни за ограничена аудитория, поради твърде високата си цена, заплащана именно заради характерните особености на лукса. Различия се установяват по отношение на всички разгледани индикатори.



Фиг. 2. Различия между луксозен жилищен имот и жилищен имот от висок клас

Източник: По проучване на автора

Във втория параграф на първа глава се разглеждат факторите, влияещи върху пазара на луксозни жилища. Допълвайки разработените в предходния параграф теоретични характеристики на недвижимите имоти, се предлагат характеристики на пазара на луксозните недвижими имоти, които включват: търсенето им зависи в голяма степен от местонахождението, което предопределя и развитието на пазара; ниска еластичност на търсенето и предлагането; най-висок ценови сегмент; по-малко рисков от традиционния (масов) сегмент; таргетирано предлагане; търпеливост на купувачите.

По отношение на факторите, които влияят върху пазара на луксозни жилищни имоти, в изследването е постигнато надграждане на теорията, като те са обособени в три основни категории: обективни, ценови и субективни фактори (фиг.3 от дисертационния труд).

Към обективните фактори са причислени: демографските характеристики; лихвените равнища и състоянието на финансовата сфера; състоянието на икономиката; инфлацията; културните различия.

Към ценовите фактори са обособени: локацията на имота; видът на строителството; инфраструктурата и комуникациите; етажът и изложението.

В състава на субективните фактори са включени някои социо-културни особености, които също влияят върху пазара на луксозни недвижими имоти: семейни традиции; принадлежност към определени социални групи; модни тенденции.



Фиг. 3. Фактори, оказващи влияние върху пазара на луксозни жилищни имоти, според техния произход

Източник: По проучвания на автора

Трети параграф на първа глава съдържа методика за анализ на пазара на луксозните жилищни имоти. Тя е базирана на следните проучвания: 1) анкетно проучване сред фирми за недвижими имоти и строителни фирми в луксозния сегмент за вижданията им по въпроси, свързани с характеристиките, систематизацията и пазара на луксозни

жилищни имоти. 2) сравнителен анализ на качествените характеристики на обявените за луксозни жилищни имоти в европейски столици.

Анкетните проучвания сред двете групи респонденти – строителни фирми и агенции за недвижими имоти в луксозния сегмент се основават на разработени за целите на проучването въпросници, в които са нанесени предварително структурирани въпроси с опционни възможности за отговор, от които интервюираните лица трябва да изберат една или повече опции. Въпросите за интервюто са разработени като се съобразяват с предмета на изследването и условията на българския пазар на луксозни жилищни имоти. Етапите на проучването следват утвърдените методически насоки и са осъществени от автора.

Етапите на двете анкетни проучвания са идентични:

Дефиниране на предмета на изследването – предметното поле на настоящото изследване са тенденциите на пазара на луксозни жилищни имоти в България.

Формулиране на целите на изследването – изследването на фирмите за недвижими имоти и строителните фирми, които оперират във високия сегмент цели да проучи тяхната визия за луксозен жилищен имот и характеристиките, на които той трябва да отговаря. Освен това, в проучването се търсят отговори и на въпросите, свързани с търсенето и предпочитанията на купувачите, т.е. да се проучи дали има промяна в търсенето и потребителските предпочитания сега, спрямо предкризисния период.

Задачите, които се поставят за разрешаване в изследването сред фирмите за недвижими имоти са:

1. Да се установи представата на фирмите за недвижими имоти за луксозен жилищен имот.
2. Да се изведат отличителните характеристики, които според фирмите отличават луксозния от масовия жилищен имот.

3. Да се установи каква е представата за луксозен жилищен имот на съвременните купувачи. Настъпили ли са промени в потребителските предпочитания, изисквания и критерии към луксозния имот.
4. Да се проучат пазарните тенденции при луксозните жилищни имоти в България – търсене, предлагане, цени и тяхното съпоставяне с предкризисния период.
5. Да се проучи мнението и препоръките на агенциите за недвижими имоти за стандартизацията на луксозните жилищни имоти и тяхното обявяване.

Задачите, които се поставят за разрешаване в изследването сред строителните фирми са:

1. Да се установи каква е нагласата на строителните фирми за характеристиките на луксозния жилищен имот.
2. Да се изведат отличителните характеристики, които според строителните фирми отличават луксозния от масовия жилищен имот.
3. Да се установи настъпили ли са промени в потребителските предпочитания, изисквания и критерии към луксозния имот.
4. Да се проучи мнението на строителните фирми за пазара на луксозни жилищни имоти в България – търсене, предлагане, цени и тяхното съпоставяне с предкризисния период.
5. Да се проучат стандартите за качество, възможностите и препятствията пред тяхното внедряване.
6. Да се проучат мнението и препоръките на строителните фирми за стандартизацията на луксозните жилищни имоти и тяхното обявяване.

Избор на участниците – изборът на участниците в интервюто е определен с оглед на това, че фирмите, които считат себе си като работещи

във високия ценови сегмент и като ориентирани към продажбата на луксозни жилищни имоти, най-добре познават пазара – неговите продавачи и купувачи; неговото състояние, фактори на търсене и предлагане, цени и т.н. С оглед на това, още при проектирането на проучването се установява, че за неговите цели това са най-подходящите респонденти.

Конструиране на изследователския инструментариум – проучването се базира на специално разработени за целите на проучването въпросници, които очертават в последователност посоката за постигане на целите на изследването. Предварително разработените въпросници съдържат по общо 20 въпроса.

Теренно реализиране на проучването – анкетното проучване е осъществено в периода август-септември 2018 г. сред 20 фирми за недвижими имоти от луксозния сегмент и 20 строителни фирми посредством изпращане на въпросника по електронна поща след проведен телефонен разговор с мениджмънта на фирмата. По този начин се постига по-висока степен на комфорт на интервюираните лица и по-голяма обективност на отговорите, дадени от тях.

Обработка на резултатите – информацията е обработена чрез едномерни и двумерни статистически разпределения.

Сравнителният анализ на качествените характеристики на обявените за луксозни жилищни имоти в европейските столици се базира на метода на анализа на съдържанието на обявите за продажба на такива имоти в седем европейски столици – Лондон, Париж, Мадрид, Прага, Братислава, Букурещ и София.

Целта на анализа на съдържанието е да проучи обявите в специализираните за продажба на луксозни жилищни имоти сайтове в различните географски точки на Европа и да изведе различията в тях. В анализа са включени както най-скъпите пазари на недвижими имоти като

например Лондон, така и тези, с недостатъчно развит до момента пазар на луксозни жилища като Букурещ и Братислава. По този начин се извежда една обективна база за сравнение със София.

Анализът на съдържанието проучва характеристиките на луксозните жилищни имоти в обявите в две основни категории:

1) Характеристики, присъщи за луксозния жилищен имот, които са свързани с неговите физически атрибути и тяхното наличие и качество: начин на обявяване на самия имот; брой на спалните; брой на баните; наличие на спа баня; качество на довършителните работи; наличие на дизайнерски мебели; наличие на най-висок клас електроуреди; наличие на smart home решения; допълнително обособени помещения; височина на таваните.

2) Отличителните характеристики са тези, които придават на луксозния жилищен имот допълнителна стойност за неговия обитател, която е свързана с личните му изживявания, емоции и усещания. Това са характеристиките на луксозния продукт: цена, качество, естетика, рядкост, изключителност и символизъм, които при недвижимите имоти се изразяват посредством атрибути като: гледката; локацията; заобикаляща среда; забавления; уникалност; сграда с висока архитектурна стойност; поддръжка на сградата; наличие на басейн; наличие на фитнес.

Глава втора

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПАЗАРНИТЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИ ЛУКСОЗНИТЕ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

В глава втора на дисертационния труд са анализирани тенденциите в луксозния жилищен сегмент на международния и българския пазар.

В първи параграф на втора глава е осъществено пазарно проучване сред строителни фирми и агенции за недвижими имоти. Анкетното проучване е проведено сред строителни фирми и фирми за недвижими имоти от София, Пловдив, Варна и Русе, които предлагат луксозни жилища. На двете групи респонденти са зададени някои еднакви въпроси, но част от съдържанието на въпросниците се различава поради естеството на работата им. На строителните фирми са задавани повече въпроси, касаещи стандартите за качество, докато във въпросника на фирмите за недвижими имоти са засегнати въпросите за промените в потребителските предпочитания.

Резултатите от проучването сред двете групи респонденти и техният анализ са обособени в три основни подгрупи, които засягат: характеристиките на луксозните жилищни имоти; пазарните тенденции в луксозния жилищен сегмент; качеството и стандартизацията.

На първо място е засегната проблематиката за характеристиките на луксозните жилищни имоти. Разглеждайки въпроса за наличието на ясни критерии за разграничение на луксозните от традиционните жилищни имоти, двете групи анкетирани изразяват различни мнения. Категорична липса на критерии са отбелязали 40% от строителните фирми и 25% от фирмите за НИ. Не толкова категорична липса, но осъзната такава споделят 40% от представителите на агенциите за недвижими имоти и 20% от строителните фирми.

В резултат от проучването се установява, че най-важната характеристика, която отличава луксозния от традиционния жилищен имот е местонахождението (90% от СФ и 80% от фирмите за НИ). След него фирмите за НИ нареждат по важност обзавеждането (55%), наличието на гараж (35%) и качествено строителство (35%) (По-подробно виж таблица 1 от дисертацията).

В петте най-важни характеристики и за двете групи контрагенти присъства на първо място местоположението, а освен него и качественото строителство. При строителните фирми важна е модерната архитектура, а при фирмите за недвижими имоти обзавеждането. Гаражът също заема важно място и в двете проучвания. Освен, че са определени като ключови за идентифицирането на луксозния жилищен имот, тези характеристики са и с най-висока степен на важност според участниците в проучването. Престижността на местоположението, гледката, удобствата на самото местоположение – близостта до болници, училища, транспортни връзки и т.н., качеството на изпълнението на сградата, престижът на строителя/архитекта, площта на жилището, наличието на гараж, портиер, допълнителни екстри и други критерии стоят в основата на разбирането за луксозен жилищен имот и имат най-висока степен на важност за неговото идентифициране като такъв.

Изследвайки пазарните тенденции в луксозния жилищен сегмент, резултатите от извършеното проучване на динамиката на търсенето на луксозни жилищни имоти сочат, че по-голямата част (50%) от строителните фирми считат, че търсенето на луксозни жилищни имоти сега по-скоро се е увеличило спрямо предкризисния период 2006-2008 г. (По-подробно виж фигура 7 от дисертацията).

Проследени са тенденциите в търсенето на луксозни жилищни имоти в големите градове като София, Пловдив и Варна, като се отчита пазарната промяна – от „пазар на купувача” до 2014 г. в „пазар на продавача” след 2015 г.

Установено е и повишено търсене на луксозни жилища от чужденци – най-често мениджъри в големи международни корпорации. Търсенето от страна на чуждите контрагенти е пряко свързано с навлизането на международни компании на пазара и с притока на свеж капитал в страната.

Резултатите от проведеното проучване потвърждават и извежданите в интернет сайтовете за покупко-продажба на имоти периодични данни за състоянието на пазара, които сочат повишено търсене на все по-големи жилища с поне три спални в луксозния сегмент. Предпочитанията за отделни спални за всички членове на семейството на съвременните потребители вече преминават в очаквания, които не подлежат на компромис. (Фигура 8 от дисертацията)

С оглед на повишеното търсене на недвижимите имоти не само в луксозния сегмент, но и като цяло, е поставен и въпросът за динамиката на тяхната цена през последните години, като фирмите са единодушни, че цените на луксозните жилища се повишават.

В резултат от анкетното проучване се установява, че склонността на клиентите да купуват луксозни жилищни имоти през последните години се е увеличила (80% от анкетиранияте участници), в сравнение с периода преди кризата (2006-2008 г.) (По-подробно виж фигура 10 от дисертацията).

Причините за повишената склонност на клиентите за покупка на луксозно жилище са потърсени в няколко посоки:

- Повишаването на стандарта на живот на значителна част от служителите в сектори като финанси, фармация, информационни технологии и др.; оперативен и висш мениджмънт на български и международни компании и предприемачи.

- Ниските нива на лихвите по банкови депозити, които водят до изтегляне на спестяванията и влягането им в недвижимо имущество.

- Ограничени възможности за устойчиви алтернативни инвестиции.

- Брутният вътрешен продукт (БВП) в страната, който продължава да расте от 2013 година насам, като прогнозите са и през следващите години да задържи своя растеж. Това от своя страна има

мотивиращ ефект върху купувачите на луксозни недвижими имоти, тъй като е благоприятна прогноза за повишаване на тяхното богатство.

Много показателен резултат от проучването е отчетен по отношение на мнението на анкетиранияте дали са се увеличили или са намалели изискванията на купувачите на луксозни жилища в последните години, в сравнение с периода преди кризата (2006-2008). Всички участници са изразили положително мнение по въпроса, като според 60% от тях то е категорично, а според останалите 40% по-скоро са се увеличили. (По-подробно виж фигура 12 от дисертацията).

На респондентите в проучването са зададени въпроси, свързани с най-честите изисквания на търсенето през последните години, а също така и въпроси, свързани с условията на предлагането в сравнение с предкризисните години. Изискванията, които присъстват по-често при търсенето на луксозни жилищни имоти напоследък, в сравнение с преди кризата според фирмите за недвижими имоти са: престижност на квартала; затворен комплекс (което е трудно изпълнимо в централните градски части); наличие на гараж; качествено изпълнение; повече допълнителни екстри като басейн, детска площадка, спортни съоръжения и др. (По-подробно виж таблица 6 от дисертацията).

На респондентите в проучването са зададени и въпроси, свързани с предлагането. От тяхното обобщение е изведено, че са налице някои нови условия, които присъстват по-често при предлагането на луксозни жилищни имоти напоследък, в сравнение с предкризисния период. Най-често тези условия са: сигурността и наличието на охрана/портиер в сградата (35%); повече екстри (басейн; детска площадка; игрище) (35%); местоположение (20%); гараж (20%); зелени площи (20%) и др.

В анкетното проучване са засегнати и въпросите за качеството и стандартизацията на луксозните жилищни имоти. Според резултатите от анкетите, 85% от строителните фирми смятат, че качеството на

люксовите жилищни имоти през последните няколко години се е повишило в сравнение с качеството им в предкризисния период (По-подробно виж фигура 13 от дисертацията).

Интересни резултати са получени и по отношение на използването на нови стандарти за качество на строителната услуга, които не са спазвали в предкризисния период. Те показват, че 55% от строителните фирми в анкетното проучване използват нови стандарти за качество, 40% не са осъвременили стандартите си, а 5% не могат да преценят. Участниците, които използват нови стандарти са споделили, че те се дължат предимно на нормативни промени и свързаните с тях по-строги изисквания (По-подробно виж фигура 15 от дисертацията).

Както представителите на строителните фирми, така и тези на фирмите за недвижими имоти са отбелязали, че изготвянето на единни стандарти за определяне на жилищните имоти като луксови ще окаже благоприятно въздействие на пазара. В тази връзка е изведена позицията, че когато се говори за лукс е трудно той да бъде вкаран в стандарт, тъй като луксът притежава не само физически, но и психологически характеристики – той предизвиква емоции и преживявания, поради което неговото стандартизиране е твърде амбициозна задача. Изразено е мнението луксовите жилищни имоти биха могли да бъдат категоризирани като такива чрез въвеждането на минимални критерии и система от елементи, която да ги охарактеризира като такива.

Проследено е и мнението на строителните фирми, които не са иницирали въвеждането на нови стандарти за по-добро качество на строителната услуга. Според 75% от техните представители, въвеждането на единни стандарти за охарактеризирането на луксовите жилищни имоти като такива би имало благоприятно пазарно влияние.

Запитани, кои според тях са основните критерии, които могат да подлежат на стандартизация на луксовото жилище (Виж таблица 8 от

дисертацията), представителите на фирмите поставят на първо място локацията (90% от СФ и 80% от ФНИ). След нея те нареждат качествено изпълнение и качеството на строителните материали. На четвърто място, строителният бизнес поставя като възможност за стандартизиране на луксозното жилище затворения комплекс (40%), а фирмите за недвижими имоти площта на имота (20%). На пето място строителните фирми поставят площта, а брокерите допълнителните екстри.

Интересно е да се разгледа първият предложен като възможен за стандартизиране критерий – местоположението, което е и един от най-трудно поддаващите се на рамкиране или стандартизиране поради неговото естество. Така например, едни потребители предпочитат тихите райони в покрайнините на града или в близост до градски парк, а за други централното местоположение е приоритет. Това поставя въпроса доколко е възможно да се стандартизира локацията в контекста на охарактеризирането на луксозното жилище, въпреки поставянето ѝ на първо място от респондентите.

Таблица 8

Критерии, които могат да подлежат на стандартизация на луксозното жилище

Характеристики	Строителни фирми	Фирми за НИ
	Процент	
Местоположение на имота; локация; престижен квартал	90%	80%
Качествено изпълнение	55%	35%
Добро строителство - качествени материали	55%	20%
Затворен комплекс	40%	10%
Площ на имота	30%	20%
Повече екстри /басейн; детска площадка; игрище/	20%	15%
Добра, модерна архитектура	20%	15%
Гараж	15%	10%
Не може да се стандартизира	10%	15%

Източник: По данни от анкетно проучване на автора

Един от най-провокативните въпроси в проучването е довел и до един от най-интересните резултати в отговорите на респондентите – основните проблеми пред въвеждането на единни стандарти за луксозните жилищни имоти (таблица 9). Най-много участници от строителните фирми (30%) са отговорили, че не са налице проблеми, които да възпрепятстват въвеждането на такива стандарти. Същия отговор са дали 20% от представителите на фирмите за НИ. Според тях основният проблем се крие в различната представа на фирмите за луксозен жилищен имот (30%). С еднакъв дял по 25% са представителите на строителните фирми, според които липсата на законови рамки и липсата на изгода за самите фирми да има единни стандарти са проблеми, които възпрепятстват тяхното въвеждане. Липсата на инициатива е посочена от 15% от участниците, а други 10% са отбелязали като основен проблем различните представи на агенциите за луксозен имот.

Таблица 9

Основни проблеми през въвеждането на единни стандарти за луксозните жилищни имоти

Проблеми според строителните фирми	процент	Проблеми според фирмите за НИ	процент
Липса на законови рамки	25%	Липса на законови рамки	5%
Не е изгодно на самите фирми да има единни стандарти	25%	Некачествено изпълнение	10%
Различни представи на агенциите за луксозен имот	10%	Различни представи на агенциите за луксозен имот	30%
Инфраструктурата	5%	Инфраструктурата	5%
Липса на инициатива	15%	Вдигане на цените на имота	5%
Няма проблеми	30%	Няма проблеми	20%
Не мога да преценя	10%	Не мога да преценя	30%

Източник: По данни от анкетно проучване на автора

Втори параграф на втора глава разглежда тенденциите на глобалния пазар на луксозни жилищни имоти. Изследването установява, че

е налице възраждане на силата на луксозните стоки и услуги, а продажбите на луксозни стоки в много сфери през годините след 2012 г. доказват тази теза. Доказва се, че освен при намеса на правителството, цените на луксозните недвижими имоти вероятно ще следват тенденцията на луксозните стоки, а не общия пазар на жилища, поради което са на път да търпят постоянно увеличение през следващите години. Тъй като хората с високи доходи обръщат своите инвестиции в луксозни продукти към неконсуматорски и практически такива, които имат дълготрайна стойност, то се очаква цените на луксозни недвижими имоти да продължават да растат.

По цитирано проучване на една от водещите агенции в глобалния луксозен жилищен сегмент „Christie’s Internationa Real Estate”, локацията е определяща за хората с високи доходи при закупуването на луксозен дом в 10-те града с най-високо търсене на луксозни имоти.² В допълнение на това се отбелязва, че луксозният недвижим имот трябва да бъде завършен при изключително високи стандарти. В резултат на търсенето от страна на хората с високи доходи за покупка в различни локации, процентът на продажбите на луксозни имоти, които са втори или трети дом в 10-те най-желани градове, е висок.

Отбелязва се, че за много от тези допълнителни жилища, колкото е по-висока цената на имота, толкова по-малко вероятно е купувачите да разчитат на традиционното ипотечното финансиране. Независимо от това, дали купувачите са местни или чуждестранни, във високия сегмент на пазара на жилищни имоти преобладават сделките, които са осъществени с налични средства.

В трети параграф на втора глава е направен сравнителен анализ на качествените характеристики в обявяването на луксозни жилищни имоти в

² Далас, Лондон, Лос Анджелис, Маями, Ню Йорк, Париж, Сан Франциско, Торонто, Хонг Конг, Лазурен бряг /поради високата предпочитаност за покупка на втори имот на френската ривиера/.

европейски столици. Той е базиран на метода на анализа на съдържанието на обявите за продажба на такива имоти в Лондон, Париж, Мадрид, Прага, Братислава, Букурещ и София. Целта на сравнителния анализ е да проучи съдържанието на обявите в специализираните за продажба на луксозни жилищни имоти сайтове в различните географски точки на Европа и да изведе различията в тях. По този начин се получава обективна база за сравнение със София (Таблица 17 от дисертацията).

Таблица 17

Обобщение на анализа на съдържанието на обявите за луксозни имоти в София, Лондон, Мадрид, Париж, Прага, Букурещ и Братислава

град	степен на завършеност	обявяване на помещенията	качествени характеристики на сградата	качествени характеристики на жилището
София	- до ключ; - шпакловка и замазка;	брой на стаите	локация	- може и без довършителни работи; -може и необзаведен; -нискокачествени материали; -нови, но нискокачествени мебели;
Лондон	до ключ;	брой на спалните	-локация -висококачествено изпълнение и материали на общите части; -денонощна охрана; -поддръжка на общите части	-висококласно изпълнение на довършителните работи; -най-качествени естествени материали; -дизайнерско обзавеждане; -акцентиране върху детайлите;
Париж	до ключ;	брой на спалните	-локация -висококачествено изпълнение и материали на общите части; -изискана архитектура	-висококласно изпълнение на довършителните работи; -най-качествени естествени материали; -дизайнерско обзавеждане; -акцентиране върху детайлите
Мадрид	до ключ;	брой на спалните	-локация; -висококачествено изпълнение и материали на общите части; -денонощна	-висококласно изпълнение на довършителните работи; -най-качествени естествени материали; -дизайнерско

			охрана; -поддръжка на общите части	обзавеждане; -пълна автоматизация
Прага	до ключ;	брой на спалните	-локация; -архитектура	-висококласно изпълнение на довършителните работи; -най-качествени естествени материали; -дизайнерско обзавеждане;
Букурещ	до ключ;	-брой на спалните	локация;	-висококласно изпълнение на довършителните работи; -най-качествени естествени материали; -дизайнерско обзавеждане; -пълна автоматизация;
Братислава	- до ключ; - частично довършени;	- брой на стаите - брой на спалните	-локация; -архитектура	- може и без довършителни работи; -може и необзаведен; - висококачествени материали

Източник: По данни от проучване на автора

От съпоставката на разгледаните обяви е установено, че в Европа, в обявените за луксозни 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. Наблегнато е на факта, че под двустаен апартамент в България, може да се разбира и едно голямо помещение, разделено с преходна стена и санитарен възел. В останалите европейски столици такъв имот би се публикувал като едноспален.

От анализа на качествените характеристики на луксозните градски недвижими имоти в София, Лондон, Париж, Мадрид, Прага, Будапеща и Букурещ могат да се обособят няколко основни извода:

1) В пет от столиците – Лондон, Париж, Мадрид, Прага и Букурещ луксозните жилищни имоти се категоризират и обявяват по функционален признак – по броя на спалните. София е единствената от разглежданите

европейски столици, в която недвижимите имоти се категоризират и обявяват на възприетия и останал от социалистическо време модел, основаващ се на броя на стайте. В някои обяви на имоти в Братислава също могат да се срещнат подвеждащи обяви със заблуждаващо заглавие за броя на стайте, но това се среща рядко.

2) С изключение на София и Братислава, в останалите европейски столици 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. Въпреки че в Братислава също има имоти, които се продават за луксозни, но не са напълно завършени, материалите в тях са с високо качество.

3) 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.

Глава трета

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА НА ЛУКСОЗНИ ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

В **трета глава** на дисертационния труд са изведени някои от съществуващите възможности и резерви за развитие на пазара на луксозни жилищни имоти.

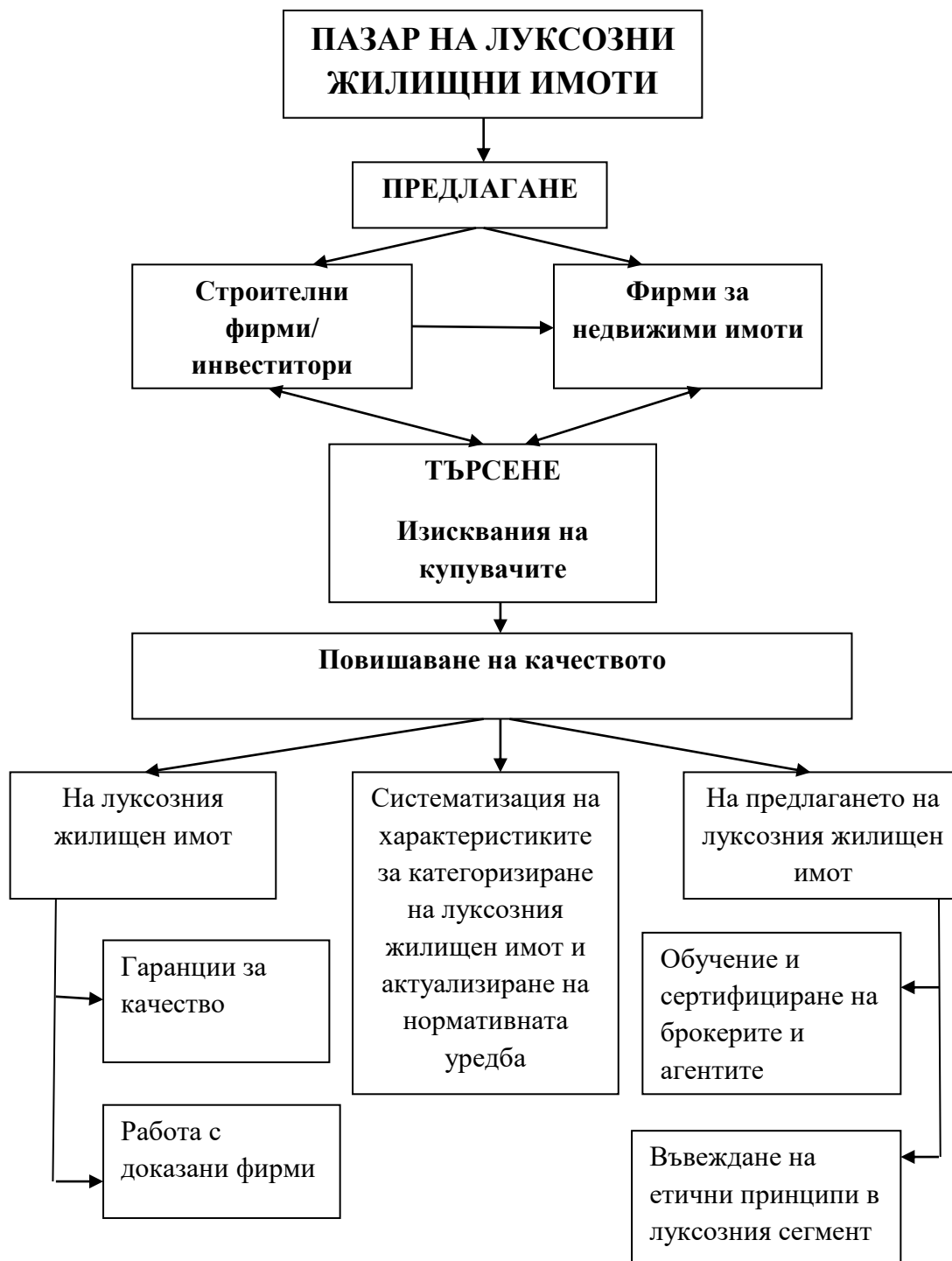
В **първи параграф на трета глава** е представена алтернатива на модел за усъвършенстване на пазара на луксозни жилищни имоти. В изследването се споделя идеята, че възможностите за развитие на пазара на луксозни жилищни имоти трябва да се търсят в контекста на местните

условия на страната. На базата на проведените проучвания е установено, че българският пазар на луксозни жилища е в началото на своето развитие и поради тази особеност на него все още не са установени и систематизирани конкретни характеристики и изисквания, които да отличат луксозния от традиционния жилищен имот. В тази връзка, за неговото развитие са подходящи мерки, които да подобрят именно тези области и да помогнат за внасянето на повече яснота по отношение на съвременните изисквания към пазара. По този начин, на българския пазар биха могли да се приложат добре работещи практики и системи от развитите международни пазари и да се тества техният успех на местно ниво.

Възможностите, които според проучването трябва да се приложат към момента се оформят в три посоки:

- повишаване на качеството на луксозния имот;
- повишаване на качеството на неговото предлагане;
- систематизиране на характеристиките на луксозния жилищен имот.

В предложения модел за развитие на пазара на луксозни жилищни имоти в България (Виж фиг. 19 от дисертацията), основните връзки са фокусирани върху: систематизирането на характеристиките на луксозните жилищни имоти; тяхното предлагане и повишаването на качеството (както на жилищата, така и на тяхното предлагане) като водещ приоритет на клиентите.



Фиг. 19. Модел за усъвършенстване на пазара на луксозни жилищни имоти

Източник: По проучвания на автора

Както е представено в модела, инвеститорите в строителството, които реализират проекти в луксозния сегмент и агенциите за недвижими

имоти, които предлагат такъв тип жилища са своеобразен мост между търсенето и предлагането на пазара. Обособени са като отделни елементи, тъй като някои от строителните фирми не използват брокерски услуги за продажба на построените от тях жилища, а ги предлагат на пазара директно от инвеститора, посредством агент, който продава единствено техните жилища. Тази практика на директни продажби и контакти с крайните клиенти изисква да ги обособим като отделен от брокерите субект.

Мястото, което двете категории (брокери и агенти на строителните фирми) заемат между търсенето и предлагането на пазара на недвижими имоти обуславя и фокусирането на визията за развитие на пазара върху подобряването на тяхната работа и представяне.

Във втори параграф на трета глава са разгледани възможностите за систематизация на луксозните жилищни имоти. Предложена е **система от елементи за охарактеризиране на луксозните жилищни имоти**. Направена е примерна систематизация на характеристиките на луксозните жилищни имоти, по която брокерите и агентите на недвижими имоти, а също така и самите продавачи, могат да направят своята собствена конструкция на продажбеното портфолио. Използвайки разработената систематизация, те ще могат в максимална степен да предоставят информация на купувачите за характеристиките на жилището, като се стандартизира начинът на обявяване на луксозните жилища в България. Към всяка от тях са обособени конкретни елементи, които са представени в таблица 18 от дисертацията. Всяка от тези характеристики трябва да има своите критерии за измерване/наличие, за да може системата да бъде приложима на практика и да бъде използвана от заинтересованите страни в процеса на покупко-продажбата на луксозни жилищни имоти.

**Препоръчителни елементи на системата обявите за продажба на
луксозните жилищни имоти**

<i>Характеристики на обявените за луксозни жилищни имоти</i>		
Отличителни характеристики	Функционални характеристики	Специфични технически характеристики
гледка	обявяване на жилището по броя на спалните	качество на довършителните работи
локация	брой бани	дизайнерски мебели
заобикаляща среда	спа баня	най-висок клас електроуреди
забавление в жилището забавление в сградата	допълнително обособени помещения (дрешник; гараж; склад и др.)	smart home решения
уникалност (предмети на изкуството, дърворезби, рисунки, дизайнерско проектиране)	големина на помещенията	енергийни и екологични системи (слънчеви батерии; „дишащи изолации” и т.н.)
сграда с висока архитектурна стойност	разпределение на помещенията (преход между кухня и трапезария; дневна зона и т.н.)	
поддръжка на сградата (охрана, тревни площи и др.)		
наличие на басейн в сградата		
наличие на фитнес в сградата		

Източник: По проучвания на автора

По отношение на отличителните характеристики, които трябва да притежава едно жилище, за да се обяви като луксозно, се извежда, че е необходимо да се проучи степента на тяхното наличие. Отличителните характеристики са тези, които в най-голяма степен определят жилището като луксозно. Функционалните характеристики му добавят стойност, но те сами по себе си не са достатъчни, за да бъде отнесено жилището към луксозния сегмент. Това е така, защото в отличителните характеристики на луксозния имот присъстват елементите на луксозния продукт, които бяха

разгледани в първа глава, а именно – рядкост, уникалност, естетика, изключителност, символизъм и цена. Във функционалните характеристики се включва предимно качеството, въпреки че могат да се идентифицират и някои характерни за естетиката и цената елементи.

Друго изследователско предложение е **актуализирането на нормативната база, свързана с луксозните жилищни имоти в България.** С оглед на разгледаното нормативно развитие на стандартите по отношение на категоризирането на жилищните имоти, в т.ч. и на луксозните, се преценява, че на българския пазар на недвижими имоти е целесъобразно актуализирането на нормативната уредба за обявяване и категоризиране на жилищата според съвременните международни тенденции в областта.

Основни въпроси и елементи, които е предложено да се засегнат в осъвременяването на нормативите, засягащи луксозните жилища са:

➤ **Разработване на ясни критерии, които се отнасят до луксозните жилища** – система от елементи, които да послужат за яснота на всички заинтересовани страни. В тези критерии се дава предложение за следните елементи: минимален брой спални – две; минимален брой бани – две; минимална РЗП – 120 кв.м.; минимална степен на завършеност – до ключ; минимални елементи на обзавеждането – вградена кухня; изисквания към строителството на сградата – екологичност, надеждност, енергийна ефективност и др.; изисквания към външната среда – наличие на публични институции и обслужващи звена като: училища, детски градини, болници и т.н.; изисквания за обособени към жилището: гараж или паркомясто, дрешници, сервизни помещения и др.; други, актуални за луксозния начин на живот критерии.

➤ **Разработване на изисквания за обявяване на луксозните жилищни имоти** за покупко-продажба, които да се основават на минималните критерии за луксозност.

Трети параграф на трета глава разглежда повишаването на качеството на луксозния жилищен имот като възможност за развитие на пазара. Първата разгледана алтернатива са гаранциите за качество от страна на строителите/инвеститорите, посредством които е възможно повишаването на качеството на луксозните жилищни имоти.

Повишаването на качеството на предлагането на луксозни жилища от своя страна би могло да се постигне чрез: сертифициране на брокерите в луксозния сегмент; информиране и обучение на брокерите, клиентите и обществеността за луксозния жилищен сегмент; въвеждане на допълнителни етични поведенчески принципи на брокерите, предлагащи луксозни имоти, в допълнение на съществуващия вече „Етичен професионален кодекс – норми и правила на взаимоотношения между агенциите за недвижими имоти – членове на НСНИ и отношението към потребителите”,³ разработен от Националното сдружение недвижими имоти (НСНИ) в България.

Друга посока за повишаване качеството на предлагането на луксозни жилища се търси в **работата с авторитетни фирми**. В това отношение се предлага инвеститорите и купувачите на луксозни жилища да избират да работят със строителни фирми, които са: А) Сертифицирани по ISO; Б) Имат портфолио с успешно завършени проекти – качествено изпълнени сгради, които отговарят на изискванията и очакванията за лукс. Изведено е, че това би повишило качествено и в срок изпълнение на проектите, вследствие на което в пазарната ниша ще останат фирмите, които успяват да покрият изискванията за качество, лукс, срок на завършване (при новостроящите се сгради). Обобщава се, че:

1. В своята съвместна работа брокерите и строителите все по-често ще се стремят към повишаване на доверието помежду си, и подобни

³ Национално сдружение недвижими имоти. *Етичен професионален кодекс – норми и правила на взаимоотношения между агенциите за недвижими имоти – членове на НСНИ и отношението към потребителите*. Достъпен на: https://nsni.bg/sites/default/files/nov_etichen_kodeks_site_2018.pdf

на посочените характеристики на качествено изпълнение на строителството и довършителните работи ще придружават всеки проект. Това не се отнася само за формалното им документиране, а за изграждането на цялостен процес по управление на качеството, който да го изисква и реализира.

2. Качеството вече присъства в основните изисквания на купувачите и ще заема все по-важно място в техните приоритети и предпочитания, поради което и фирмите за недвижими имоти в луксозния сегмент не биха могли да направят компромис с него и да работят без гаранции за най-високата му степен.

В четвърти параграф на трета глава се търсят резерви за повишаване на качеството на предлагането на луксозни жилищни имоти. Възможности се извеждат по отношение на:

1) Лицензирането на агентите на луксозни недвижими имоти. Проучвайки международната практика в развитите пазари на луксозни жилища показва, изследването сочи, агентите са не само лицензирани, но и специализирани в конкретна област, например: жилищни имоти, инвестиционни имоти, луксозни жилища, офиси, промишлени сгради и т.н. Заклучава се, че по този начин клиентът би получил много по-качествена услуга, тъй като агентът ще познава в детайли: конкретния сегмент; недвижимите имоти, които се предлагат в момента; склонността на собствениците за отстъпки в цената; прогнозното развитие на тези имоти в следващите години; имоти, които предстои да бъдат пуснати на пазара; възможни алтернативи и друга информация, която би повишила компетентността на агентите, респективно и удовлетвореността на клиентите.

В тази връзка се предлагат и някои модули и теми, които е целесъобразно да присъстват в обученията и сертификационните програми като: тенденциите във вътрешния и международния пазар на луксозни

жилищни имоти; концепцията и критериите за луксозност; характеристики на луксозните жилища; специализирани знания за изграждането на нишата; специализирани знания за купувачите на луксозни жилища – цели и мотиви на покупката; нужди и желания на купувачите на луксозни жилища; маркетингови познания – представяне на услугите; как се публикуват обяви за луксозни жилища; организиране на продажбата и др.; изграждане на комуникационни умения – вербално и невербално поведение; квалифициране и представяне на луксозните жилища пред купувачите – силни и слаби страни на имота; снимки и видео; презентация и др.; опознаване на продавачите на луксозни жилища – нужда и желания; бизнес етикет – облекло и поведение; етични норми и принципи.

По отношение на органите, които разработват и осъществяват тези програми, като най-целесъобразен избор е възприето университетите съвместно с бизнеса да създадат основните модули и теми, след което академичният състав на висшите учебни заведения (ВУЗ) да изготви програмите за сертификационно обучение.

2) Информационна обезпеченост на пазарните участници чрез съвременни обучителни ресурси.

Изследването установява, че в условията на информационно общество и масовото използване на социалните мрежи като основен източник на информация, много добра практика от развитите пазари на луксозни жилищни имоти (най-вече в САЩ) са безплатните програми за повишаване на знанията и уменията както на брокерите, така и на клиентите посредством *интернет базирани медийни платформи*. Тези образователни медийни продукти обикновено се публикуват в YouTube канала на фирмата за недвижими имоти, където на определен период от време се публикува нов епизод. Най-често предаванията са около един астрономически час и се публикуват веднъж седмично. В своя профил (YouTube канал) компаниите обикновено имат по няколко плейлисти,

които представляват различни предавания с видео съдържание, които са предназначени за различна аудитория. Някои от тях целят развитие на продажбените умения на брокерите на недвижими имоти, други са ориентирани към изследване и представяне на изискванията на купувачите, трети целят да запознаят самите купувачи с пазара и т.н. По този начин организацията чрез публикуването на безплатно образователно видео съдържание може да повлияе върху развитието на бизнеса си, давайки стойност както на своите сътрудници, така и на клиентите си и обществото като цяло. С развитието и утвърждаването на ролята на социалните медии в живота на съвременното човечество, подобни подходи ще стават все по-популярни във всяка област на икономиката, тъй като изграждат устойчиви връзки между продавачите и купувачите на пазара.

В резултат от изследването се установява, че в България вече има фирми за недвижими имоти, които бързо се възползват от тези възможности и са налице първите безплатни образователни интернет академии в сферата на недвижимите имоти. Дава се пример за създадените вече в България интернет базирани образователни канали – „Primo+Academy” на фирмата за недвижими имоти Primo+ и поредицата „За недвижимите имоти с Мартин Сребров”⁴ в YouTube канала на застрахователния брокер Together. Подчертава се, че такива активности са само част от възможностите, чрез които фирмите могат да дават повече стойност и полезност на своите служители и потребители, образовайки ги за пазара, характеристиките и същността на имотния пазар.

3) Въвеждане на допълнителни етични принципи за работа на брокерите и агентите на луксозни жилища. Извежда се, че самата представа на обществеността за един брокер в областта на луксозните недвижими имоти трябва да се асоциира с компетентност, дискретност,

⁴ Мартин Сребров е основател и мениджър на една от най-големите фирми за недвижими имоти в България Home2You.

висока степен на почтеност в резултат на придържането към морално поведение в бизнес отношенията. В тази връзка се установява необходимостта от надграждане на принципите и нормите, които са залегнали в Етичния професионален кодекс на членовете на НСНИ, които да допринесат за повишаването на професионализма на брокерите и агентите в луксозния сегмент, а от там и на развитието на пазара на луксозни жилища. Предложените въпроси, които да залегнат в етичните принципи не отричат вече разработените от НСНИ такива, а ги допълват конкретно за нуждите на развитието на луксозния сегмент на пазара на недвижими имоти в България.

Очакваните резултати от прилагането на тези препоръки са в следните направления:

1. Разработването на стандартизация за характеризирането на един имот като луксозен и неговото отличаване от масовия такъв. Вследствие на това на пазара ще се установят условия за публикуване на даден имот като луксозен, само когато той притежава необходимите функционални и отличителни характеристики.
2. Повишаване на доверието между пазарните контрагенти – брокери и строители и израждането на нови устойчиви партньорски отношения.
3. Установяване на единни стандарти за качество на луксозното жилище – степен на завършеност, използвани градивни и довършителни материали, допълнителни екстри, интериор и екстериор, общи части и технологични решения.
4. Повишаването на експертизата на брокерите на недвижими имоти и по-успешна комуникация между тях и клиентите. В дългосрочен план това ще доведе до повишаване на удовлетвореността на двете страни – от една страна, клиентите ще

бъдат по-удовлетворени от професионализма на брокера и съветите му за покупка на най-подходящия за тях имот; От друга страна, повисоката компетентност, професионална етика и самочувствие на брокерите, ще се отразят и върху повишаването на техните продажби и комисиони, но също така и върху поддържането на устойчиви отношения с клиента.

5. Повишаване знанията и компетенциите на самите клиенти за същността на луксозните имоти и за имотния пазар, вследствие на което те ще могат по-ясно да формират своите желания и мотиви за покупка, а също така и да управляват по-добре своите инвестиции в имоти.

Заклучение

От работата по изследването могат да се изведат следните заключения:

Първо, както на глобалния, така и на българския пазар на недвижими имоти не е налице утвърдена дефиниция за „луксозен имот“, поради което на пазара на недвижими имоти могат да се срещнат обяви с коренно различни характеристики на продаваното жилище. В българските условия, на пазара на недвижими имоти не съществуват стандарти или нормативи за категоризирането на едно жилище не само като „луксозно“ или „от масов тип“, но такива не са налични дори за категоризирането им като „едностайни“, „двустайни“ и т.н. Ако се обърне внимание на тази практика, вероятността за повишаване на спекулациите и отблъскване на част от купувачите е съвсем реална.

Второ, факторите, които влияят върху търсенето, предлагането и цената на недвижимите имоти в т.ч. и на луксозните не са се променили съществено във времето.

Трето, на пазара на луксозни жилищни имоти, освен повишено търсене и цени, се наблюдават и промени в потребителското поведение, които поставят изискването жилището да е поне с три спални, с повече допълнителни екстри, на топ локация.

Четвърто, строителните фирми и агенциите за недвижими имоти от луксозния сегмент определят основните ключови характеристики, които отличават луксозния от масовия жилищен имот като: местоположението, качествено изпълнение на строителните и довършителни работи, добрата модерна архитектура и площта на имота.

Пето, представите на европейския, а и на международния купувач като цяло за характеристиките на луксозен недвижим имот често не съвпадат с тези на българския пазар 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.

Шесто, проблемните области показват необходимостта от разработване на модел, по който агентите на недвижими имоти, а също така и самите лица, които ги купуват или продават, да могат да направят своя собствена конструкция на обявата, за да могат в максимална степен да дадат информация на купувачите за характеристиките на жилището и да стандартизира начинът на обявяване на луксозните жилища в България.

III. СПРАВКА ЗА ПРИНОСИТЕ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

В представения дисертационен труд според изследователите са постигнати следните по-важни резултати от теоритичен и практико-приложен характер:

1. Изведени са основните характеристики на луксозния продукт, на базата на които са разработени същностните характеристики и е предложена авторова дефиниция на понятието „луксозен жилищен имот”. Също така е направено разграничение между често използваните като синоними „луксозен жилищен имот” и „жилищен имот от висок клас”.
2. Разработена е методика за изследване на пазара на луксозни жилищни имоти и на техните качествени характеристики.
3. Извършено е анкетно проучване за нагласите и тенденциите на пазара на луксозни жилищни имоти сред строителни фирми и агенции за недвижими имоти, опериращи в луксозния сегмент у нас, вследствие на което е направено предложение за актуализиране на нормативната уредба с ясни критерии за обявяване на луксозните жилищни имоти при покупко-продажбата.
4. Въз основа на извършен сравнителен анализ на качествените характеристики на обявените за луксозни жилищни имоти в седем европейски столици: Лондон, Париж, Мадрид, Прага, Братислава, Букурещ и София, е разработен модел за характеризиране на луксозния жилищен имот.
5. Идентифицирани са и конкретни възможности за развитие на пазара на луксозни жилищни имоти, свързани със:
 - актуализиране на нормативната уредба с ясни критерии за обявяване на луксозните жилищни имоти при покупко-продажбата;
 - сертифициране на агентите в луксозния сегмент;
 - съществуващия Етичен кодекс за целите на луксозния сегмент;

- приоритизиране на работата с авторитетни строителни фирми, поемащи гаранции за качество на строителството.

Изследването дава основата за по-нататъшни проучвания в областта на луксозните недвижими имоти и развитието на луксозния пазарен сегмент.

IV. ПУБЛИКАЦИИ ПО ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Научни статии:

1. Вълчев., К. Необходимост от въвеждане на модел за стандартизация за устойчиво развитие на пазара на луксозни жилищни имоти в България. В: „Управление и устойчиво развитие”, ЛТУ – София, 5/2018, стр. 61-66, ISSN 1311-4506
2. Вълчев., К. Същностна характеристика на луксозните жилищни имоти, 5-та научно-практическа конференция с международно участие „НЕДВИЖИМИ ИМОТИ & БИЗНЕС”, списание "Недвижими имоти & Бизнес", УНСС – София, ISSN (Online)-2603-2767 /под печат/

Научни доклади:

1. Вълчев., Кр. Качеството на живот и неговата рефлексия върху пазара на луксозните жилища и техните характеристики В: 56-та Научна конференция Индустрия 4.0. Бизнес среда. Качество на живот. 27 - 28.10.2017 г., Русе, 2017, Научни трудове Том 56, серия 5.1. Икономика и мениджмънт стр. 51-56, ISBN 1311-3321.
2. Вълчев., Кр. Съвременни тенденции на пазара на луксозни жилища в световен мащаб В: Сборник с доклади от 32-ра международна

- научно-практическа конференция-ноември 2017, Варна, "Наука и икономика" ИУ-Варна, 2017, стр. 264-271, ISBN 1313-2369.
3. Вълчев., Кр. Сравнителен анализ на качествените характеристики на обявените за луксозни, градски имоти в София, Лондон, Париж и Мадрид. В: Сборник с доклади от 32-ра международна научно-практическа конференция-ноември 2017, Варна, "Наука и икономика" ИУ-Варна, 2017, стр. 272-280, ISBN 1313-2369.
 4. Вълчев, К. Тенденции на пазара за луксозните жилища. Строително предприемачество и недвижима собственост : Сборник с доклади от 33-ра международна научно-практическа конференция - ноември 2018 г., посветена на 65 г. от създаването на кат. Икономика и управление на строителството, Варна : Наука и икономика, 2018, 327 – 336, ISBN 1313-2369;
 5. Разработване на базови характеристики за луксозност на жилищни имоти. Сборник от доклади от научна конференция на младите научни работници - 2018, Варна : Стено, 2019, 5 – 11, ISSN 1314-4812
 6. Вълчев, К., Пазар на луксозни жилища – фактори и зависимости, IX Международна научна конференция по архитектура и строителство ArCivE 2019, 31.05. – 02.06.2019 г., ВСУ „Черноризец Храбър“, 2019, ISSN 2367-7252, Сборник с резюмета, 58 стр.