



ИНФОРМАЦИОНЕН БЮЛЕТЕН

Национално
сдружение
„Недвижими
имоти“
е член
на:

Национално сдружение Недвижими имоти

CEREAN

Централноевропейска
мрежа на асоциациите за
недвижими имоти



Международна
фондация за
недвижими имоти



Национална
асоциация на реалторите
от САЩ



Международна
федерация за
недвижими имоти

*Лъчезар Искров, председател на Национално сдружение
„Недвижими имоти“:*

Коректните, професионално управлявани фирми, се оказаха устойчиви на кризата

- Господин Искров, до каква степен кризата сви дейността в посредничеството с недвижими имоти?

- Отпаднаха много фирми, които са работили непрофесионално в сферата на недвижимите имоти

- по обективни икономически причини. Те бяха привлечени в периода на пазарен бум от идеята за бързи печалби и са се заели с бизнес, който не им е свойствен. Пазарът, при отсъствието на каквато и да е регламентация, е позволявал аб-



солютно без никакви критерии с този род дейност да се занимават всякакви лица. Това е нещо, което многократно сме обсъждали в бранша.

Сегашната ситуация показва нещо много важно. Фирмите, които имат професионално управление, коректно и професионално отношение към бизнеса и клиентите, се оказаха по-устойчиви във време на криза. Именно те би трябвало да предлагат оттук нататък този вид услуга – при много по-нормални, по-ясни условия. Създаването на ясни правила ще е в интерес както на самия бизнес, така и на потребителите.

Професионалната квалификация и професионалното отношение ще гарантират и техния интерес. И не на последно място, може би и на първо по важност от гледна точка на интересите на държавата, е изрядността към фиска. На пазара ще останат тези фирми и лица, които оперират в съответствие с всички закони на страната и са изрядни към държавата.

Ще работим с европейските стандарти

На 22 октомври в хотел „Шераптон“ – София, НСНИ заедно с Европейската конфедерация на агентите на недвижими имоти (С.Е.І.) проведе конференция на тема „Въвеждане

на европейския стандарт EN15733 за дейността на агентите на недвижими имоти и законова регламентация на този бизнес в България“.

Продължава на стр.4



- Тоест дошло е време, когато въвеждането на регламент за дейността не може да се отлага?

- Именно в тази ситуация ние като сдружение смятаме, че е изключително актуално да се постави въпросът за ясни стандарти – такива, каквито са приети на европейско ниво. И за създаването на ясни правила, които да сложат бариери за тези, които биха искали при по-добър пазар, при по-добра конюнктура отново да навлязат и да реализират печалби, без да имат необходимите качества, за да гарантират нивото на услугата.

За нас е от изключително голямо значение да започне дискусия по този проблем. На европейско ниво тя върви от години. Резултатът от дискусията и от усилията и на Европейската конфедерация, и на националните асоциации е стандартът, който е публикуван и е валиден за страните членки на Европейския съюз.

Този стандарт в период от няколко седмици ще бъде и национален стандарт за България. Тоест ние вече сме поставили основата, на която нашите фирми могат да се сертифицират по тези изисквания за правене на бизнес, които са общовалидни за европейските страни.

- Доколко само стандартът може да въведе ред на пазара?

- Той е постигнат с цената и на компромиси. Защото има държави, в които изискванията към посредниците са значително по-високи (и това е нормативно регулирано) от тези, които са залегнали в стандарта. Но когато се търси консенсус, е добре да се намерят допирните точки. В този си вид стандартът е консенсусно приета платформа, която определя общите правила на играта във всички страни на ЕС в защита на правата на потребителите, в защита на интересите на държавата и естествено – на коректния бизнес.

Почистването на пазара по икономически причини в резултат на кризата е нещо съвсем естествено. Но опасността от връщането на всички тези случайни играчи при

отсъствието на ясни правила в бъдеще би създавало много сериозни проблеми за бизнеса.

Може би гумата опасност звучи силно, но това е съвсем естествено, когато няма правила, когато в една сфера има възможности за реализиране на бързи печалби с цената на всичко.

- Има обаче опасения, че налагането на строг регламент ще ограничи пазара до малък брой играчи...

- Идеята да се въведат правила в никакъв случай не трябва да се възприема като опит да се откъсне парче от пазара или той да се затвори. В нашето сдружение има както много големи, така и много малки фирми, ние сме отворени за целия сектор. Не искаме да правим елитарен клуб и да наложим правила, които да дадат възможност на този клуб да завладее основния пазарен дял. Водим се освен от интересите на бранша и от идеалистичните интереси да се защитят и потребителите, и държавата.

Вижте, за нас основното е да изчистим имиджа на тази професия. А това би могло да се случи едновременно и само тогава, когато с този род дейност се занимават професионалисти.

Всеки, който иска, може да получи необходимата квалификация, дори и при специализираните курсове в сдружението. Но трябва да отговаря на европейските изисквания и на условията, които самите ние искаме да наложим в бранша с идеята да издигнем нивото на тази професия в публичното пространство. И тя ще бъде приета така, както е в цяла Европа – не само една от печелившите дейности, но и една от професиите, които сериозно защитават своя имидж и обществен интерес.

Иначе за нас от години е обидно някой да каже, че е брокер на недвижими имоти. В общественото съзнание звучи така: нищо не разбираш и си занимаваш с каквото ти падне... А в развитите икономики по света да бъдеш брокер означава определен обществен статут. Означава, че си положил усилия да постигнеш ниво на квалификация,

което сериозно се откроява над средното ниво.

Това в България не е факт – тук с тази професия се занимават абсолютно всички, които пожелаят. И припечелват между другото. А на фона на общия обем сделки това „между другото“ е колосална сума, от която не влизат данъци в бюджета, стига се до измами и т. н.

Не може човекът, който отговаря за най-голямата ти покупка в живота, защото купуването на жилище за едно средностатистическо българско семейство наистина е най-голямата инвестиция в живота му, да няма никаква подготовка и да се отнася абсолютно безотговорно към това как и дали няма да загубиш труда на цяло едно поколение. Това е недопустимо. И държавата трябва да обърне сериозно внимание на този въпрос. Ето върху това бихме искали да акцентираме.

- Как е уредена професията на посредника в други страни от Европейския съюз?

- Извън стандарта във всяка страна има различна форма на регулация. В Германия например няма специфични закони, засягащи тази дейност. Но има законова рамка, в която оперира всеки търговец, и тя се спазва стриктно. Тоест там правилата се определят от общата нормативна база, извън търговския закон, засягаща бизнеса като цяло.

В други страни като Франция има много рестриктивни норми и те са свързани както с изискването за висше образование, за да можеш да получиш лиценз и да работиш, така и с дългогодишна практика като лицензиран брокер. Там свързват професионалното обучение и квалификация с практически опит. Има страни, например Португалия, в които действа специален закон и брокерството е регулирано като професия. Във Великобритания има изискване както за професионалната подготовка, така и за застраховката „професионален риск“ и за участието на арбитър омбудсман. Има специални гаранционни фондове – ако клиент загуби сделката си по вина на

брокер, той бива компенсирани.

При нас отсъства каквато и да е регулация.

И в общия климат на пълен nihilism на голяма част от средния и малкия бизнес към законовите изисквания този пазар става абсолютно хаотичен, необозрим. И това е една от причините ние да нямаме ясна представа какво се случва на него, кои са субектите, да нямаме ясна концепция какво правим с онези, които вършат измами. И това петно се хвърля върху всички.

Така че в отделните европейски страни нормативите са различни. Но правилата за самата професия, за тези, които ще се сертифицират по стандарта, ще бъдат общи.

- Какво конкретно се прави за въвеждането на новия регламент?

- В момента в сдружението върви дискусия, която е много съществена – как точно да се регламентира дейността. На конференцията очакваме да чуем и гледните

точки на хора, които имат опит в това отношение.

Бих посочил гилдията на риалторите в Русия. Те преди години направиха закон, който реално вкара бизнеса в лапите на бюрокрацията, не го облекчи по никакъв начин, а започна да създава затруднения за свободното му упражняване. Естествено, под силния натиск на професионалистите беше отменен.

У нас основната дискусия е дали да има закон за недвижимите имоти или регистър, който също се въвежда със закон. Опасението в гилдията е, че всеки закон, колкото и добре да е замислен, като мине през всички инстанции, които го разглеждат, може да се превърне в продукт, който е изключително голяма пречка за бизнеса. Един нормативен акт, който да вмени поредица от задължения без почти никакви права.

За никого не е тайна, че основните притеснения за агентите по недвижима собственост в България са нелоялното отношение меж-

ду фирмите на пазара, липсата на достатъчно защита – когато си предоставил една услуга, да получиш полагащото се възнаграждение. Да добавим възможността всеки да се занимава с тази дейност, без да е дори регистриран – нито като свободна професия, нито като юридическо лице и търговец по смисъла на търговския закон и да не плаща никакви данъци. Кое то пък води до много ниска цена на услугата, съответно и до много ниско качество.

Всичко това са проблеми, които хората в бранша биха искали да видят по някакъв начин регламентиран. Законът – и това е преобладаващото мнение, може да ни защити достатъчно. Докато регистърът – това е другото мнение – може да създаде възможността да отговаряш на определени правила, за да се впишеш в него.

Да, клиентът има право да избира. Но за да може да избере, трябва да има ясно определен субект срещу себе си.

Какви са европейските стандарти

Стандартът EN15733 определя изискванията за предоставяне на услуги от агенти по недвижима собственост. Той е доброволна норма и не въвежда нов „закон“ за агентите за недвижими имоти в Европа. Не съдържа регламенти, отнасящи се до комисионните възнаграждения.

Според стандарта агентът се стреми да информира клиентите за постигнатия напредък на сделката и да им дава пълна и изчерпателна информация, която може да окаже влияние върху решенията им – съвети за пазарните цени на търсения тип имот, пълно описание на имота, подробности за евентуалните разходи като цени, такси, данъци, кадастрално или нотариално заверена карта за правото на собственост, статут на устройствения и регулационния план на зоната и т. н.

Освен това се препоръчва да се сключват договори за ексклузивно представителство, за да се сведат до минимум споровете на агентите по недвижима собственост. Предвидени са правила за избягване на конфликт на интереси.

Особено важно изискване, с оглед на дискусията в България, е това за професионална компетентност. Според него брокерът трябва да има образо-

вателна степен минимум 120 ECTS (Европейска система за прехвърляне на кредити). Препоръчителен е минимум 12 месеца професионален опит, свързан с дейността, преди даден агент да поеме независими функции. Приема се, че в определени области на професионална практика може да има изисквания за висок образователен ценз.

Агентът трябва да има задълбочени познания за пазара на имоти, за маркетинга, принципите и процесите на финансиране на сделките, приблизителна оценка на пазарната стойност на имотите, инспектиране и замерване на площи, национално и европейско законодателство... Освен това трябва да има познания за строителство и поддръжка, енергийни и екологични аспекти на имотите, разчитане на чертежи и разбиране на строителни спецификации, кадастрални и топографски карти, градоустройствени правила и норми, бизнес администрация...

Необходима е и гаранция, че дейността на агента е покрита от застраховка професионална отговорност. Агентите следят те и техните служители да спазват етичния кодекс и съответните правила и стандарти за добрата професионална практика.

Ще работим с европейските стандарти

От стр. 1

В този форум бяха поканени да участват представители на водещите брокери за недвижими имоти в страната и чуждестранни гости – лидери на международни европейски организации в сферата на недвижимите имоти, представители на централната и местната власт. Пред тях бяха представени различни международни практики за регламентация в сектора. Имаше възможност за дискусия по поставените проблеми. С тази своеобразна кръгла маса НСНИ постави началото на диалог между заинтересованите страни по проблемите на бранша. Българските фирми, въвели в практиката си единните европейски стандарти за предоставяне на стоки и услуги, ще имат възможност да упражняват дейността си в различните държави членки на ЕС и ще получат запазен знак за професионализъм и квалификация.

Темите, които бяха представени на конференцията и по които се преведе дискусията, бяха следните:

- „Въвеждането на европейския стандарт EN15733 „Услуги на агентите за недвижими имоти – изисква-



ния към предоставянето на услуги от агентите за недвижими имоти“ в страните от Европейския съюз“ – модератор Валери Левиев, НСНИ;
- „Значимостта на Европейския стандарт EN15733 за агентите за недвижими имоти и асоциациите в Европа“ – Мануел Неграо, президент на С. Е. I.;

- „Съдържание на Европейския стандарт EN15733“ – Свен Джонс, член на борда на С.Е.И., IVD, Германия;

- „Европейският стандарт EN15733 и защитата на интересите на потребителите“ – Павел Кърлев, изпълнителен секретар на Федерацията на потребителите в България;

- „Въвеждането на Европейския стандарт EN15733 в България“ – Андре Гроот, член на борда на С. Е. I., VBO Холандия;

- „Процесът на сертифициране по Европейския стандарт 15733“ – Ирен Дабижева, и.д. изпълнителен директор на БИС;

- „Обучението на агентите за недвижима собственост в България в съответствие с изискванията на

Европейския стандарт EN15733 за професионална квалификация“ – гоц. Георги Андонов;

- „Регулация на дейността на агентите за недвижима собственост в други европейски държави“ – модератор Иван Велков, заместник-председател на НСНИ;

- „Опитът и идеите на НСНИ по отношение регулирането на дейността на агентите за недвижима собственост в България“ – Лъчезар Искров, председател на НСНИ; Владимир Лафчиев, председател на ра-

ботната група на НСНИ по въпросите за регулиране на дейността на агентите за недвижима собственост;

- „Законът за професията „агент за недвижима собственост“ в Португалия – предимства и недостатъци“ – Мануел Неграо, президент на С. Е. I.;

- „Концепция и принципи на Закона за дейността на реалторите в Русия“ – Александър Романенко, президент на FIABCI 2011-2012 г.;

- „Нормативни документи, регулиращи дейността на агентите за недвижими имоти в Австрия“ – Мар-

гарет Функ, член на борда на С.Е. I., OVI – Австрия;

- „Процесът на въвеждане на регулация за дейността на агентите за недвижима собственост в Словакия“ – Агриана Литомерицка, вице-



президент на С. Е. I., международни отношения, NARKS, Словакия;

- „Регулацията – бъдещето на индустрията с недвижими имоти“ – Киркор Аджерханян, президент на международния комитет на Националната федерация за недвижими имоти – Франция (FNAIM);

- „Европейският стандарт EN15733 и дискусията за въвеждане на закон за агентите на недвижима собственост в Румъния“ – Кристиан Попеску, член на борда на С. Е. I., ARAI – Румъния.

Снимки
Антония Вирт

Държавата ще продава имоти на лизинг

Става дума за терени, които на търг са стигнали цени над 3 милиона лева. Те ще могат да се плащат разсрочено на равни месечни вноски в рамките на една година. Това реши правителството, като промени правилника за прилагане на Закона за държавната собственост.

Измененията се налагат заради свитото търсене на имоти. В същото време сегашните текстове в правилника правят по-трудна процедурата по продажба на държавни терени, която отнема много време на потенциалните инвеститори.

Идеята на кабинета е да даде глътка въздух на бизнеса, като облекчи компаниите, които сега по-трудно намират кредитиране от банките. В момента редица министерства разполагат с ненужни имоти, които се надяват да продадат и да осигурят приходи в бюджета си. Само отбра-

нителното ведомство има 800 излишни имоти, част от които смята да изкара на пазара до края на 2010 г. За разлика от преди години обаче напливът на кандидати не е голям. От обявени да средата на годината 30 търга само за 8 се явиха купувачи.

Липсата на интерес се дължи и на голямото количество имоти, които частни инвеститори извадиха на пазара, за да получат свежи пари. С гласуваните промени се предвижда и възможност за повече гъвкавост на продавача – министертство и агенция. Според конкретната пазарна ситуация, свързана с предлагане на имоти в даден район, те ще могат да определят и по-висока първоначална цена от сега регламентираната в правилника. В момента първоначалната тръжна цена е данъчната оценка, увеличена с 10%.

През лятото строителството се сви допълнително

През юли 2010 г. произведената строителна продукция е намаляла с 19,9% в сравнение със същия месец на предишната година. Това сочат данните на националната статистика. При сградното строителство е регистриран спад на произведената продукция с 28,2%, докато при гражданското/инженерното строителство намалението е с 4,6%.

Неприятни са данните и в сравнение с юни. През юли 2010 г. общата строителна продукция се е свила с 2,5% под равнището на предишния месец. Произведената продукция от сградното строителство намалява с 2,1%, а от гражданското строителство – с 3,1%.

За периода януари-юли 2010 г. строителната продукция намалява спрямо същия период на 2009 г. Общият спад от 22,3% се определя предимно от строителните темпове в сградното строителство, където намалението е с 31,1%. При гражданското/инженерното строителство намалението е с 4,5%.

Една четвърт от офертите за продажба са с намаление

През тази година намаленията на офертните цени на имотите са минимални. Освен това повечето от новите оферти за продажба се обявяват в реалните за пазара цени. Това сочат данните на компанията за недвижими имоти Български прорпъртис. Делът на намалените оферти общо за страната към края на септември тази година е 24% от активните оферти на сайтовете на Български прорпъртис и Лукс имоти. За сравнение – в началото на 2010 г.

те са били 18%, тоест има нарастване само с 6% за деветте месеца на 2010 г. Намалени са цените предимно на имоти, които са били надценени и които са били извън пазара през 2009 г.

Средното намаление на офертните цени в страната е 22%, като в началото на годината е било 20%. В София средният процент на намалението на офертните цени в момента е към 22%, като в началото на годината е бил 17%. За Варна

средното намаление на цените е 19%, като е нараснало с 5% през тази година.

Общо за страната средните намаления в офертните цени спрямо миналата година са 18% за апартаментите (тук най-голям спад има при двустайните апартаменти и мезонетите – с 20%). При къщите намалението на офертните цени е с 22%, при офисите – с 28%, при магазините – с 30%. Спадът при земята е средно с 26% (36% при земеделската земя).

От следващата година се предвиждат 40 милиона евро за саниране

Нова схема за жилищна политика ще позволи от 2011 г. да се финансира санирането на общите части в многофамилните сгради. Целта е да се повиши енергийната ефективност на панелните блокове.

Това е първата европейска мярка за саниране на сгради в етажна собственост и ще се осъществява в рамките на Оперативна програма „Регионално развитие“. С нейна помощ ще могат да се поправят покриви, фасади, дограми, стълбища, асансьори, водопровод и електрическа мрежа. За тази цел са предвидени 40 милиона евро, като ще се финансират проекти на сдружения на собственици.

София, Бургас и Пловдив

са с най-много строежи с разрешение за ползване. През миналата година у нас са издадени общо 5445 разрешения за ползване на строежи. Това става ясно от доклад на Дирекцията за национален и строителен кантрол (ДНСК). Най-много са въведените в експлоатация обекти в София (717), Бургас (540) и Пловдив (473). Следват Варна с 417 разрешения и Стара Загора с 208.

Голяма част от въведените в експлоатация строежи са на заводи, макар и да има все още много издавани разрешения за ползване на туристически обекти. Сред получените разрешения производствени сгради са тази на завод за сейфове в град Кзандък, както и на завод за фаянс и подова керамика в Русе.

Над 40 са обектите за газификация и водоснабдяване, получили разрешение от комисията през 2009 г. В доклада на ДНСК се споменават още дадените положителни становища за ремонти и за инфраструктурни проекти. По-големите от тях са реконструкциите на летищата в Пловдив и Варна, продължението на първия метродиаметър в столицата, южната гъза са софийския около-върстен път.

В експлоатация са въведени и много търговски имоти, като например търговски център в Стара Загора, мол Бургас плаза, магазини Била в Пещера, Харманли и Бургас, обекти на Кауфланд в Горна Оряховица, Търговище, Казанлък, Разград, Стара Загора, Димитровград, Кюстендил, магазин на Карфур в Бургас и др.



Сделки за над 10 000 лева – само по банков път

От следващата година всички плащания за имоти над 10 000 лева ще се извършват по банков път – в избран от страните трезор или по специална сметка на нотариуса. Също от 1 януари участниците в сделката ще декларират в нотариалния акт, че вписаната там сума е равна на действителното плащане. За неверни данни ще се носи отговорност по чл. 313 от наказателния кодекс – лишаване от свобода от 1 до 6 години или глоба от 100 до 250 лева.

Правната комисия в парламента гласува за трети път спорните промени в закона за нотариусите. През март тази година шефката на парламента Цеца Цачева спря текстовете, преди да бъдат гласувани окончателно. Причината бе, че в залата липсваше представител на Министер-

ството на правосъдието, който да даде становище по преработения от депутатите проект.

Първоначалното предложение на правосъдното министерство беше всички сделки с имоти да се извършват по банков път. Тогава заместник-министър Жанета Петрова коментира, че прагът от 10 000 лева може да доведе до заобикаляне на закона. Правителственият проект, който е част от 57-те мерки на ГЕРБ за борба с корупцията, предвиждаше декларирането на цената да става чрез отделен документ.

Депутатите въведоха праг от 10 000 лева, за да не затрудняват хората в малките населени места. А декларацията отпадна, защото иначе щеше да се плаща допълнителна такса.

Германия предвиди цените до 2030 г.

По данни на Хамбургския институт за световна икономика в близките 20 години стойността на недвижимите имоти в много германски региони ще нарасне с 40 и повече процента.

Прогнозата е на основата на данни от Министерството на строителството и регионалната инфраструктура. Значително повишаване на цените на жилищата се очаква и в области в Западна Германия и в източната част. Поскъпването ще е най-голямо в югозападните квартали на Берлин, западната част на Бремен и северозападните райони на Есен – над 40%. До 40% ще се повишат жилищата в Мюнхен, в източен Есен и северните райони на провинция Баден-Вюртемберг. В Хамбург, Дюселдорф, Франкфурт на Майн и Щутгарт стойността на имотите ще нарасне с 30-40%.

Британците теглят по-малко ипотечни заеми

Отпуснатите от британските банки ипотечни заеми продължиха да намаляват през юли и август, стигайки своето най-ниско ниво от февруари заради повишения интерес от страна на потребителите към новия продукт на ипотечно кредитиране. Това показаха последните данни на Асоциацията на британските банкери (BBA), цитирани от Bloomberg.

Броят на одобрените от британските банки ипотечни заеми е намалял с 2,5% на месечна база до 33 698 през юли в сравнение с 34 575 през юни. Спадът се оказа по-голям от пазарните очаквания и загатва за понижена активност на пазара на недвижими имоти в страната и през есента.

В сравнение с миналогодишните нива броят на ипотеките се е понижил с 18,5%. Стойността на всички заеми за покупката на имот, одобрени от банките през юли, пада до 4,98 милиарда паунда от 5,1 милиарда през юни.

Според анализаторите на Асоциацията на британските банкери нежеланието на потребителите да теглят ипотечни кредити се дължи отчасти и на предприетите от правителството мерки за намаляване на големия бюджетен дефицит на Великобритания. В тях са заложили съкращения на държавните разходи и закриване на работни места в публичния сектор.

Средната стойност на ипотечните заеми също се е понижала, като възлиза на 148 500 паунда през юли в сравнение със 150 600 паунда през юни. Данните на BBA показаха още, че британците продължават да намаляват задлъжнялостта си по кредитни карти и други потребителски заеми.

Повечето американци са доволни от жилищата си

Повечето от собствениците на имоти в САЩ са доволни от жилищата си – сочи проучване на Бюрото за преброяване на населението и жилищното министерство на страната, цитирано от сп. Realtor. Около 70% от респондентите дават на дома си оценка 8,9 или 10 по скала от 1 до 10, като 28% дават най-високата оценка. Собствениците на новопостроени имоти оценяват домовете си още по-високо – 84% им дават оценка между 8 и 10, а 45% избират 10.

По подобен начин над 68% от участниците в проучването оценяват високо кварталите, в които живеят, като още по-висок е дялът на собствениците с нови имоти – 75%.

Средната сума, заплащана от собствениците за месечни жилищни разходи през 2009 г., е 1000 долара, а от хората, които живеят под наем – 808 долара. Цената на покупка на жилищен имот в САЩ през миналата година е била средно 107 500 долара, а за новопостроен имот – 240 000. Общо 32% от хората, които обитават собствен дом, нямат задължения по него, а 66% имат ипотека.

Продажбите на имоти в САЩ през юли обаче са спаднали рязко заради високата безработица в страната (9,5%). Намалението се отчита вече трети пореден месец. Нивото на продажби през юли е най-ниското от 1999 г. насам.

Румънските жилища поевтиняха до 50%

Цените на жилищата в евро в големите румънски градове са поевтинели до 50% от 2008 г. насам. Това съобщава агенция Медиафакс. Най-голям е спадът в Букурещ. От март 2008 г. там за двустаен апартамент от 55 квадратни метра средната искана цена е била около 121 105 евро. Сега такъв имот се предлага средно за 64 024 евро, или 47% по-евтино. Изчислено в леи, намалението е по-малко – под 40%.

За двустайно жилище от 55 квадратни метра в Брашов исканата цена през 2008 г. е била 83 600 евро, а днес е 51 040 евро. Спадът в евро е около 39%.

От шест анализирани градове в Клуж е регистриран най-малкият спад на цените през последните две години. Двустайно жилище там върви средно за 56 762 евро при 72 875 евро през 2008 г., или 22% по-малко.

Очакват срив на имотния пазар в Скандинавия

Цените на имотите в Швеция могат да се сринат заради дългова криза и да разклатят една от най-стабилните икономики в Европа. Норвегия и Финландия пък се опасяват от ценови балон – пише агенция „Блумбърг“.

Голям е рискът дългов проблем да обезцени шведските имоти, тъй като 20% от хората с ипотеки там са се нагърбили с борч, 46 пъти по-голям от средствата, които могат да отделят за изплащането му. Според норвежката централна банка ниските лихви ще прегреят пазара на имотите и наемите там. По същата причина от имотен балон се опасява и Финландия. Лихвените проценти на Хелзинки обаче се определят от Европейската централна банка (страната е член на еврозоната).

Имотите в трите страни се повишиха миналата година въпреки икономическия спад и скока на безработицата. Така се създаде дисбаланс, който трябва да се коригира – коментират специалистите. Банките обаче предупреждават, че увеличението на лихвите в Швеция може да предизвика фалита на много кредитори.

Ню Йорк забрани наемането за по-малко от месец

Губернаторът на щата Ню Йорк Дейвид Патерсън изненада неприятно туристите, като подписа закон, който забранява жилища да се дават под наем за срок, по-малък от един месец. Занапред гостите, които посещават за кратко Голямата ябълка, няма да могат да отседнат изгодно в частни квартири, а ще трябва да плащат за скъпи хотели.

В закона има вратичка – на собствениците се разрешава да отдават за къс срок част от жилището, но са длъжни да останат да живеят в него. Те могат също да разменят безплатно дома си с други хора за кратка ваканция.

Подобни ограничения има в Париж и на хавайския остров Мауи.

Бездомни китайци влизат в жилища-капсули

Скоро много бедни китайци ще се заселят в 2-метрови капсули според проект за решаване на острия жилищен проблем в страната. Миниапартаментите са с площ 2 квадратни метра и в тях има легло, стол и съваема масичка, но няма прозорец. Наемът на месец е 250-450 юана (25-45 евро).

Идеята е пренесена от Япония. Там има подобни евтини хотели-капсули за около 30 евро на нощ. Те са обаче с климатик, телевизор и телефон. Сред потенциалните обитатели на китайските капсули са студенти и млади специалисти, които търсят работа.

Как се прави нотариална заверка на договор за наем

Нотариалната заверка на подписите на наемодател и наемател при договор за наем не е обвързана с продължителността на действие на договора. Такава заверка може да бъде направена на всеки договор за наем.

Предназначението на нотариалната заверка е в две основни насоки.

Първата. Ако договорът за наем е нотариално заверен, той има по смисъла на закона достоверна дата (чл. 237, ал.2, изр. 1 от Закона за задълженията и договорите), което означава, че при евентуална продажба на имота договорът ще остане в сила и между новия собственик и наемателя до предвидения в него срок, но за не повече от една година от прехвърляне на собствеността на имота. Ако няма достоверна дата и наемателят е във владение на имота, договорът ще е задължителен за приобретателя като договор за наем без определен срок и ще бъде прекратен с едномесечно предизвестие.

Втората насока. Нотариалната заверка дава възможност при неплащане на наемната цена или на друг вид разходи по имота да се поиска от Районния съд по местонахождение на имота издаване на заповед за изпълнение на основание чл. 410 и след-

ващите от Гражданско-процесуалния кодекс и издаване на изпълнителен лист, чрез който да се пристъпи към изпълнително производство и принудително събиране на дължимите суми, без да се води съдебно производство.

Когато се сключва договор за наем за срок, по-голям от една година, Законът за собствеността в своя чл. 112, б, „е“ изисква този договор да бъде вписан в имотния регистър при компетентната Служба по вписванията към Агенцията по вписванията. Ако е извършено такова вписване, при прехвърляне на собствеността на имота договорът

Казусите, които разглеждаме на страници „Експерт“, може да не касаят вас лично и вашата имотна собственост. Но не забравяйте, че перфектният брокер на недвижими имоти винаги трябва да е отлично информиран за всичко, което касае неговите клиенти.



за наем остава в сила спрямо новия собственик за целия си срок на действие и за всичките си клаузи (чл. 327, ал. 1 от ЗЗД). За нуждите на това вписване договорът трябва да е нотариално заверен, дължи се и гържавна такса в размер на 0,01% от ма-

териалния интерес – наемната цена за срока на действие на договора.

Каква сила имат решенията на поземлените комисии

Решението на поземлената комисия, заедно с приложената скица към него, съгласно които са възстановени земеделски земи на определено лице или на неговите наследници, се ползва със силата на нотариален акт.

Чл. 14, ал. 1 на Закона за собствеността и ползването на земеделските земи постановява: „Общинската служба по земеделие се произнася с решение за възстановяване на правото на

собственост върху земи в съществуващи или възстановими на терена стари реални граници. В решението се описват размерът и категорията на имота, неговото местоположение (граници, съседни) и ограниченията на собствеността с посочване на основанията за това. Към решението се прилага скица на имота.

Влязлото в сила решение, придружено със скица, освен случаите по чл. 10, ал. 7 удостоверя-

ва правото на собственост и има силата на констативен нотариален акт за собственост върху имота. Когато с решението се възстановява правото на собственост върху земеделска земя на починал собственик, решението се издава общо за неговите наследници. Дяловете на наследниците се определят съгласно Закона за наследство, без да се посочват в решението.

Законът приравнява

Дарение на недвижими имоти и вещи

решението на поземлената комисия на нотариален акт, поради което не е необходимо наследникът да се снабдява с нарочен такъв. Ако все пак реши, че му е необходим, то нотариус с район на действие по местонахождение на емота ще състави констативен нотариален акт. Необходимите му за това документи ще са оригиналът на решението на поземлената комисия, влязло в сила, заверена скица на земята, данъчна оценка и удостоверение за наследници на наследодателя.

На вписване в имотния регистър към Служба по вписванията към Агенцията по вписванията подлежат съгласно чл. 112, б. „а“ от Закона за собствеността „всички актове, с които се прехвърля правото на собственост или се учредява, изменя или прекратява друго вещно право върху недвижими имоти, както и актове, с които се признават такива права“. Решението на поземлените комисии, с което се възстановява собствеността върху земеделски земи, е именно акт, с който се признава правото на собственост и същият трябва да бъде вписан. Това се извършва по молба на заинтересуваното лице.

Не е необходимо наследникът да се снабдява с констативен нотариален акт, за да прехвърля собствеността върху земеделските земи. За целта е достатъчно да се снабди с актуална скица, удостоверение за наследници, данъчна оценка, решение на поземлената комисия.

Договорът за дарение е двустранен, безвъзмезден договор, при който се отстъпва от дарителя недвижима или движима вещь на надареното лице, което приема това.

При недвижими вещи (къща, апартамент, вила, парцел) е задължителна нотариалната форма съгласно изричното разпоредение на чл. 18 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД). При дарението не е необходим мотив за извършването на сделката. Този вид договор не може да се обвърже със задължение за гледане и издръжка. Това е друг вид договор, при който са задължителни други правни основания.

Договорът за дарение може да бъде сключен също така при условието дарителят (собственик на недвижимия имот) да запази правото си пожизнено да ползва имота, като се посочи изрично целият имот или само определена част от него. При този случай той придобива правата на ползвател на основание чл. 56 от Закона за собствеността (ЗС).

Със сключването на договор за дарение на недвижим имот соб-

ствеността преминава в надарения.

При дарение на движима вещь не е необходима нотариална форма. Този договор трябва да се сключи в писмена форма, с нотариално заверени подписи на двете страни, както и може да се извърши чрез фактическо предаване на движимата вещь.

Обещанието за дарение няма правна сила, както и дарение за бъдещо имущество е нищожно.

Нищожно е и дарение, когато мотивът за него е противен на закона или на добрите нрави, а така също и когато условията или тежестите са невъзможни. Например нищожно е дарението, когато се забранява имотът да бъде продаден на трето лице или ако съществува условие за сключване или неключване на брак с определено лице.

Дарението може да бъде отменено, когато дареният:

1. Умишлено убие дарителя, неговия съпруг или негово дете, или е съучастник в такова престъпление, освен ако деянието е извършено при обстоятелства, които изключват наказуемостта.

2. Набегу дарителя в престъпление, наказуемо с лишаване от свобода не по-малко от 3 години, освен ако набедяването се преследва по тълба на пострадалия и такава не е подложена.

3. Отказва да даде на дарителя издръжка, от която той се нуждае.

Искът за прекратяване на дарението може да бъде предявен в 1-годишен срок, откакто на дарителя са станали известни основанията за отмяна на дарението. До изтичането на този срок искът може да е предявен и от наследниците на дарителя, ако той е починал преди този срок.

На основание чл. 27 до чл. 34 от ЗЗД договорът за дарение може по искът да бъде унищожен, когато е сключен:

1. От недееспособен.
2. При грешка в предмета.
3. С измама.
4. Чрез заплахване.
5. При крайна нужда и неизгодни условия.

Правото да се иска унищожение се погасява в 1-годишен срок от сключването на договора за дарение.

Пазарът в Гърция – финансов колапс и нови данъци

До края на годината инвеститорите очакват още по-изгодни предложения

Скъпите вили на прочути гръцки острови бяха запазена марка за милионери и холивудски звезди като Онасис и Брад и Анжелина Джоли. Днес обаче страната е затънала в дългове и обзета от недевалство,

фонд, за да се спаси от фалит. В борба с борча и бюджетния дефицит тя въведе данък „дукс“ и облага допълнително собственост, чиято стойност надхвърля 5 милиона евро. По-висок става налогът и на имоти

генци.

В гръцката преса постоянно се пускат патриотични слухове, че Джорджо Армани, Роман Абрамович или Бил Гейтс купуват острова на Онасис Скорпиос, че на Корфу за

пласира за 2 милиона евро резиденция в скъпото атинско предградие „Екали“, където къщи има политическият елит, включително семейството на покойния премиер Андreas Папандреу.

Собствениците са свалили цената с 48%, но купувачи няма.

„Времената са тежки. Предложения много, а клиентите, желаещи да инвестират, се броят на пръсти“ – казват от фирмата.

Гърция има над 2000 обитаеми острова

и десетата по дължина брего-

къща от 80 квадратни метра и 400 квадратни метра двор, намираща се в курортен комплекс на 35 километра северозападно от Кавала и на 700 метра от плажа. В началото на годината тя се е предлагала за 103 000 евро, а през пролетта цената е свалена на 78 000 евро.

Пог 100 000 евро може да се намери курортен апартамент от 78 квадратни метра на остров Крит.

Гръцкото финансово министерство очаква 4% спад

В растежа тази година и 2,6% година. Икономическият и финансов колапс отблъсква не само чуждите инвеститори, но и местните хора, които започват да влагат в чужбина – констатира „Блумбърг“. Според Knight Frank през април гърци са



Крайморска къща от 250 квадратни метра върху парцел от 2 декара на Родос сега се продава за 800 000 евро при първоначална цена 1,5 милиона евро

търсенето на луксозни имоти замря и красивите бели имения на брега на морето се обезцениха с до 45% – съобщава авторитетната агенция за бизнес новини „Блумбърг“.

Цените на недостроена вила с голям парцел на „перлата на Цикладите“ – известния с плажните купони до зори остров Микнос – е намалена с 500 000 евро и сега се предлага за 2 милиона евро.

Брокерската фамилия Ploumis Sotirououlos OE търси клиенти и за друг разкошен имот – вила с парк на брега на остров Корфу, чиято цена е свалена от 1,4 милиона на 750 000 евро, но до момента никой не е проявил интерес.

„В момента гръцките острови са несигурни за инвестиции и това няма да се промени преди икономическата картина да се изясни – казват специалистите от агенцията за имоти Prestige Property Group.

Според „Блумбърг“ за обезценяването на големите и луксозни недвижими имоти допринася и вдигането на данъците за тях. Гърция взема 110 милиарда евро кредити от Европейския съюз и Международния валутен

над 400 000 евро.

Тази политика притиска собствениците, особено затъналите в заеми, да продават по-евтино – обясняват анализатори от атинското бюро на Colliers International.

Пореден удар по стойността на недвижимата собственост

нанася планираното за 2011 г. увеличаване на данъчната ѝ оценка. Тя ще се вдигне най-много в елитните райони, включително на скъпите егейски и йонийски острови.

„Промяната в данъчната политика засяга богатите клиенти, които търсят луксозни имоти, и те решават да инвестират другаде“ – обясняват анализаторите от Knight Frank.

На Цикладите имения, които са се предлагали за 4 милиона евро, сега са паднали под 3 милиона. Тези, за които са искали 2 милиона, заседяват на пазара и за милион – констатира от агенцията Prestige Property.

Особено засегнат е остров Микнос, където една трета от общо 11 000 обитатели са заможни чуж-



Вила на Корфу от 700 квадратни метра и с 4 декара маслинова горичка е намалена от 2,5 милиона на 1,8 милиона евро.

къща се оглежда Брус Уилис, Джулия Робъртс е харесала Птмос, а Магона – Кефалония.

Поредната мътва е, че Владимир Путин ще пазарува имот в курорта Порто Хели на Пелопонес. Истината е, че през последната година-две сделките със скъпи имоти са замрели, защото и знаменитостите свиха разходите.

Една от малкото покупки направи Том Ханкс. Актърът, чието тълст е българин, роден в Гърция, купи крайбрежен имот на цикладския остров Антипарос – точно срещу Парос.

Падат цените и на континента – пише „Блумбърг“. Брокерската къща „Плумис Сотиропулос“ се опитва да

ва ивица в света. Статистиката сочи, че ежегодно я посещават около 15 милиона туристи. Част от тях решават да си купят курортен имот. Но според атинските медии от една година търсенето е спаднало с 50-60%.

В обявите все още гъмжи от скъпи офери от рода на 5000 евро за квадратен метър, но за тях няма клиенти или сделката се сключва на пониски нива. От брокерската фирма AG Properties казват, че повечето от продажбите им са до 300 000 евро, а според последната статистика средната цена на имотите, закупени от чужденци, е 120 000 евро.

Порталът Real info дава пример с

сключили 6% от всички сделки с имоти за над 2,5 милиона евро в Лондон – двойно повече от числото за предишните три години.

Има обаче клиенти, които не загърбват гръцкия пазар и дори интересът им расте – пише сайтът за имоти „Приан“. Богати руснаци търсят хотели и парцели, оглеждат и промишления парк „Серес“ – съобщава онлайн изданието. Десет руски предприемачи планирали да инвестират 500 милиона евро в покупки и развитие на гръцки курорти и ваканционни комплекси.

Дребните руски инвеститори търсят крайбрежни апартаменти до 100 000 евро вили от 120 000 до

Сравнение

Скъпите имоти в Гърция са сред най-силно обезценените в Южна Европа – констатира „Блумбърг“. Луксозната недвижима собственост в Испания е поевтиняла с 8-10% от пика през 2008 г. според най-големия мадридски сайт за имоти Idealista.com.

По-стабилен е пазарът в Португалия и цените се задържат, въпреки че търсенето и там е замряло – съобщава консултантската агенция от Лисабон International Realty Group. Страната има 832 километра брегова ивица плюс Мадейра и Азорските острови и всяка година я посещават 13 милиона туристи.

В Италия цените също не спадат – казват крециалистите от румското бюро на „Сотбис“. В края на 2009 г. страната започна да излиза от рецесията и в Рим, Милано и Флоренция имотите дори поскъпват.

Подобна е картината и във Франция, където тази година се очаква 1,4% икономически растеж. Няколко примера – брокерите от Prestige продават шато с 12 спални край Тулуза за 477 000 евро. Къща с 9 спални на 15 минути от Гренобъл е на пазара за 1,9 милиона евро.

300 000 евро. Особено ги привличат силно намалените предложения. „Интересът на руснаците към гръцките имоти е почти тройно по-висок от този преди една година. Те купуват най-много на Халкидики и Крит. Търсят също на Корфу, Родос, околностите на Атина и Пелопонес“ – казват специалистите от брокерската фирма Greece Invest.

Според гръцките наблюдатели през късната есен и зимата ваканционните имоти ще паднат още, макар че тенденцията е към стабилизирани на икономиката, а оттам и на цените.

Факторите, които влияят на избора на имот

Английският пазар на имоти като еталон за сравнение

В Европа едва ли има по-развит пазар на имоти от английския, а този в Лондон често се определя като най-трудния, най-интересния и наситен с безброй изненади.

Едва ли има друг град в Европа, чиито жители да са готови да дадат доста пари само за да имат имот до централна гара или каквато и да е друга гара. Със сигурност това засега не се случва с имотите в София, където наличието на паркоместа в близост до новото жилище изглежда като доста по-важен фактор от станцията на метрото.

Оказва се обаче, че транспортните връзки не са единствените, които могат да добавят значителна сума към стойността на един имот, без пряко да са свързани с неговите качества, големина и удобство.

Обикновено, когато човек купува жилище, повече гържи на квадратурата, бройката на стаята, дали има двор, паркомясто, възможност за дострояване или преустройство на жилището и други критерии, които специалистите по имотни сделки определят като вътрешни фактори.

Доста по-важни обаче за купувачите се оказват външни фактори, които самите те рядко отчитат съзнателно.

Британската строителна асоциация Nationwide, смятана за законодател на британския имотен пазар, наскоро обяви свое проучване на пазара на имотите в Лондон, което отличи поне четири важни критерия. По-интересното е, че всеки от тях може да вдигне или свали цената на

имота с поне 20 000 британски лири.

И четирите критерия са свързани с местоположението на имота и изискват сериозно

му – показват проучванията на асоциацията. Вероятно в Европа няма друг град, който да е толкова зависим от добрите влакови и метровръзки, колкото Лондон.



Макар и да няма точни статистики, престижността на квартала със сигурност оказва сериозно влияние на цените на имотите в София. Добрите транспортни връзки също са фактор, особено около сегашни или бъдещи станции на метрото

изследване от страна на купувача, за да може да ги отчете правилно – предупреждават експертите на Nationwide.

Транспортът е преди всичко

Близостта на един имот до метростанция или жп гара може да увеличи в пъти стойността

В столицата на Великобритания 34% от населението разчита на всекидневното си придвижване из града именно на този вид транспорт.

Дори в останалите части на Великобритания, която е прочута с добрата си жп мрежа, делът на хората, които ползват релсов транспорт всекидневно,

е едва 8%. В останалите държави от Европейския съюз процентът е доста по-нисък дори в столичните градове.

7,2% по-висока цена

положен на 750 метра от гара, пък носи на продавача си „премия“ от 5,2% спрямо имот, отдалечен от гарата. „Надценката“ при разстояние от километър пада до 3,4%, а за 1200 метра вече е едва 1,6%.

Универсален критерий е образованието

Това е друг извод от изследването на Nationwide.

Обикновено купувачите на имоти са семейства в очакване на дете или с едно-две малки отрочета, които тепърва ще трябва да посещават училище. Изследването на строителната асоциация е установило, че близостта на един имот до добро училище също може да добави доста пари към стойността му.

Според анализа имот, който е в района на училище, чиито възпитаници са взели на 100% британския изпит SAT, е с 20 000 паунда по-скъп от абсолютно идентичен имот, разположен в района на учебно заведение, което е в последната четвърт на класацията на този изпит.

Училищата, чиито ученици покриват SAT на 100%, все пак се водят за изключително добри и са голяма рядкост. Но училище, което е класирано като малко по-добро от средното, би могло да донесе поне 6000 лири бонус в цената на продавача си.

Човек сам е отговорен какви приятели и съседи има

Този стар български принцип очевидно важи с пълна сила и за Великобритания. Асоциацията е правила и анализи нацените, обявени първоначално от продавачите, и тези, на които наистина е продаден конкретен имот. Целта е да се установи дали имиджът и външният вид на кварталите определят подхода на купувачите към евентуална

може да се вземе на имот в Лондон, който се намира на около 500 метра от метростанция или гара, ако се сравни с идентична къща или апартамент, разположени на 1500 метра от транспортна връзка. Наложено върху средните цени на имотите в Лондон, това прави разлика в цената от 20 300 лири. Имот, раз-

Влаковете и метрото обаче са фактор само в Лондон и останалите големи градове в Европа. За България този пример би могъл да бъде валиден само за София, и то след акто метрото в столицата заработи поне с два лъча и представлява наистина някаква транспортна алтернатива.



явлена

2-стаен, кв.Овча купел 2, 55 кв.м, ет.2,
мухлен с акт 16, непреходен, луксозен,
южен, обзаведен кух.бокс.
€ 55 000 – ID 27898

02 810 50 40, 0888 10 90 40



Да правиш другите щастливи...

ВИДИНСКИ ИМОТИ®



<http://www.vidinski-imoti.com>
info@vidinski-imoti.com

Видин 3700 ул.Железничарска №4
тел.:094/604111 факс:094/600188 GSM: 0888324272

Факторите, които...

сделка и доколко цените в различни части на Лондон са обект на пазарлък. Изследването е установило, че имот, разположен сред запуснати къщи, независимо от квартала като цяло, може да загуби до 10% от стойността си, преди да се стигне до сделка. За такива имоти продавачите са по-склонни да свалят цените, а купувачите са далеч по-нежелателни да гадат исканите пари.

Също толкова важни за цената на един имот могат да са и самите съседи, дори да живеят в най-добре поддържания имот наоколо. Наличието на само едни шумни комшии на улицата, които имат навика да слушат силно музика по нощите, може да свали цената на жилището с поне 18 000 лири – твърди проучването. Заради това за хората, които купуват жилищен имот като инвестиция, а не за основно жилище, всъщност този критерий е още по-важен. Обикновено тези купувачи инвестират допълнително в разширения на имота с цел да увеличат значително цената му. Трудно обаче на улица със средна цена на къщите 250 000 лири можеш да вземеш 400 000 паунда за какъвто и да е имот, независимо дали си инвестирал в него и колко примамлив си го направил.

„Избиването“ на инвестицията зависи и от името на квартала и улицата

Според проучването на интернет-портала за търговия с имоти Zoopla.co.uk само името на улицата може да увеличи цената на един лондонски имот дори с 50% над средните за пазара цени. Обикновено най-скъпите улици съдържат хълм (Hill) в названието си. Средната цена на имотите, разположена на улица с такова название, е от порядъка на 341 666 паунда. Според индекса на цените на Zoopla тя е с 50% по-висока от средните цени за Великобритания.

„Алея“ е другата магическа гумичка в името на една уличка, която може да допринесе един имот да се продаде на доста по-висока цена, отколкото реално заслужава. На улиците, които са кръстени „алея“, средната цена е 328 378 паунда. Доста добре се класират и имена, които съдържат „уличка“, „парк“ или „зелен“ в името си. Най-евтино пък вървят имотите, които са разположени на безименни улици. Тук средната цена е едва 155 515 лири. „Тераса“ и „Гледка“ също са определени от Zoopla като бюджетни имена.

В България засега подобни статистики липсват,

но със сигурност и тук погсъзнателни външни критерии определят цената на един имот. Пример за това са добротата на едни квартали и лошото на други, като и в двата случая слабата може да е незаслужена. Квартал Надежда обаче винаги ще си остане синоним на гето, както и Люлин едва ли скоро ще има по-добро име от Млагост въпреки по-добрата си инфраструктура. Това е мнението на активни агенти на недвижима собственост от София.

Дали това е така, тепърва ще се проверява с развитието на имотния пазар и капризите на купувачите. Но има и други проблеми. Например кой ще определи обективно добрите училища, за да се печели от близост до тях?