



Правят се хубави сгради и комплекси, но общината, чието задължение е да направи околното пространство, не го прави.



Очаквам да няма скокообразно покачване на цените

Георги Шопов, председател на Националната асоциация на строителните предприемачи

автор Мария Манолова

Каква е ситуацията на пазара за жилищни имоти в София през последната година?

- За бранша е много добре, че търсенето в момента е много голямо, много по-голямо от преди 2008 г. Разбира се, клиентите търсят по-качествени и по-достъпни имоти, важен е балансът между цена и качество. Не се купува всичко, но при един добър пазар на разпределение и цени всичко се продава.

Последните данни на агенции за недвижими имоти показват, че много голям дял от покупките на жилища са "на зелено". Какво мислите за това?

- Огромният процент са "на зелено". Това, което се предлага на вторичния пазар, са предимно панелни апартаменти, които не са предпочитани. На пазара липсва достатъчно монолитно строителство с Акт 16. Освен това покупката "на зелено" има две предимства - клиентите могат да купят имота на по-достъпни цени, а могат и да променят разпределението, така че да отговаря на техните потребности.

Какво мислите за цените на жилищата в столицата в момента?

- Цените не са ниски, но има един важен показател. Това е средната заплата за даден период спрямо цената на имотите, нарича се коефициент на достъпност на жилището. Във всяко общество на Запад този коефициент е важен, но в България се подценява. От тази гледна точка той е съизмерим с европейските градове, но според нас е висок, тоест жилищата трябва да бъдат по-достъпни за населението. Кое е въпрос и на държавна политика, и на пазарни механизми, разбира се, така че гражданинът да има достъп до собствено жилище и да бъде полезен за държавата и обществото. Затова неслучайно във всички развити, пък и даже не толкова развити, икономики и държави има държавна политика относно жилищното настаняване и жилищния фонд.

Има и различни механизми, с които, без да се пречи на пазарните принципи, жилищата да станат по-достъпни за населението. Например в Европа, когато младо семейство купува първо жилище, то е освободено от ДДС. Това означава, че държавата се лишава от 20% от тази сделка, за да стимулира младите семейства да функционират и работят в тази държава. Има и страни като Туркменистан, където държавата плаща по 800

долара на строителите за построяването на жилищна единица, а за купувачите цената е 500 долара.

България е една от малкото европейски държави, в които няма държавна жилищна политика, а това е важно, защото жилището е важно за семейството, това е стока от първа необходимост. Ако искаш да работиш и да живееш в София, имаш три варианта - да живееш на улицата, да си под наем или да купиш жилище.

Какво мислите за проекта за национална жилищна стратегия на Министерството на регионалното развитие и благоустройството?

- Този проект по-скоро беше да се "тупка топката", да се отчете, че е направено нещо. Той не дава решения и политики за осъществяване на цели, а борави и цитира статистически данни, което не го прави проект, а го прави по-скоро някакъв статистически анализ. Трябва държавата и общините да излязат с решение и стратегия и опитам съответният план за пет, десет или повече години да се реализира.

Как се промениха условията и пазарът за строителните предприемачи? Има ли някакво подобрение през последните години?

- Има подобрение и ситуацията е изключително изгодна за нас, строителните предприемачи, но има и предизвикателства. Много е трудно придобиването на разрешение за строителство поради липса на ясни и точни регламенти за регулиране на територията и правила, по които може да се строи някъде. Обикновени проблеми с инфраструктурата, която общината продължава да не изгражда. Въобще околното пространство - правят се хубави сгради и комплекси, но общината, чието задължение е да направи околното пространство, не го прави.

Какво е решението на тези проблеми?

- От асоциацията сме предложили много варианти. В XXI век човек трябва да е доста наивен и самонадеян, за да се опитва сам да измисли модели, след като в този свят, в който живеем, има за всяко нещо поне по 30 варианта, които са работили в продължение на 10 години. Но съвсем емпирично, без експерименти с обществото, може да се проверят плюсовете и минусите на всеки и така да се избере най-добрият модел.

ИНЖ. ГЕОРГИ ШОПОВ, председател на УС на Националната асоциация на строителните предприемачи (НАСП) в България. Асоциацията е създадена в края на 2016 г. с цел да защитава интересите на строителните предприемачи, които членуват в нея, както и да работи за развитието и насърчаването на инвестиционното строителство у нас. Инж. Шопов е и управител на строително-инвестиционната компания "Тобо проект", която е сред фирмите, членувачи в НАСП. От 2017 г. Георги Шопов е и почетен консул на Република Индонезия във Велико Търново. С него разговаряме за пазара на жилищни имоти в София, жилищната политика в България и какво можем да научим от Индонезия.

По света много модели функционират. В Африка например общината прави бизнес от изграждането на инфраструктура. Тегли кредит за изграждането на инфраструктурата на дадена територия при ясна и точна регулация. Три години след направата на инфраструктурата и организацията на бъдещото строителство на тази територия приходите ще влязат при нея (общината). Приходите са повече от разходите, включително и лихвите по кредита. И така с тези приходи с по-малък кредит може да се направи инфраструктурата в следващата територия. Разбира се, това се прави планово и регламентирано и така моделът функционира. В Сърбия има голяма такса, която е отредена да бъде в услуга на обществото, общината да изгради инфраструктура.

Има и публично-частни партньорства. Там, където общината е затруднена финансово по ред причини, за да може да използва своите активи за обезпечаване на подобна инициатива или да работи съвместно с частния бизнес. Давам пример - общината има район до "Аюлин" от 100 декара неурегулирани терени. Решава, че там ще се прави квартал, дава 30 декара на частници срещу изграждането на инфраструктура и облагородяването на цялата площ. Така тя е един път на печалба от приходите, които след това влизат от самото строителство, директни приходи, а след това и от данък смет и други такси. Държавата също има много приходи, всички държавни такси, които се калкулират и влизат в републиканския бюджет, като такса строително разрешение, така че и тя трябва да участва в процеса. >20

Това всъщност са все въпроси, с които се занимавате в асоциацията.

- Категорично, на база на опита, който имаме, защото при нас (строителните предприемачи - бел. авт.) най-добре се усещат и плюсовете, и минусите на ситуацията. Опитваме се да предлагаме ефективни решения.

Успявате ли да привлечате още строителни предприемачи, ваши колеги?

- Да, непрекъснато. От последната ни среща още четири фирми се включиха в асоциацията. Приемаме колеги от цялата страна, стига да отговарят на профила, който сме заложили, и да са обществено отговорни фирми, т.е. да нямат дългове, да не са били част от порочни схеми, да имат построени кооперации.

Какви са тенденциите от гледна точка на инвестициите в жилищното строителство?

- Доста хора започнаха да влизат парите си в жилищни имоти, това са т.нар. дребни инвеститори. Човек, който е спечелил 100 хил. евро, ако ги сложи в банка, инфлацията ги изяжда, лихвеният процент е нисък. Има риск банката да фалира в страна като България, което видяхме, че може да се случи. Най-сигурната доходност и сигурност на вложените пари той вижда в купуването на недвижимост, но не каква да е недвижимост, а ликвидна. Ликвидна недвижимост е апартамент в София. Цената му непрекъснато се качва, носи пари от наем и е ликвидна, т.е. при необходимост от средства може да се реализира много бързо на пазара. В този ред на мисли навсякъде има инвеститори, които са граждани. Този тип инвеститори сега са категорично повече, отколкото бяха преди десет години. Явно се натрупва парична маса у населението, което е хубаво. Още по-хубаво е, ако тя влезе в икономиката.

Расте и делът на инвестициите с банково финансиране. Какви са рисковете в тези случаи?

- По време на т.нар. криза, която не беше реално криза на производството, а криза на доверието към банковия сектор, банките пак с удоволствие даваха на гражданите ипотечни кредити, защото, правейки анализ, най-обслужваният сегмент от кредитния им портфейл беше този, който е предназначен за закупуване на жилища и за граждани. Първо, защото


Цените не са ниски, но има един важен показател. Това е средната заплата за даден период спрямо цената на имотите.

то гражданите в по-голямата си част са субект, който не манипулира и не се опитва да манипулира финансовата система, т.е. той е взел заем и съвсем честно и коректно се опитва да го изплати. Поради това анализът показва, че това е най-сигурният сектор за отпускане на кредити. Да, банките бяха активни в този момент на криза, но при доста по-високи изисквания, които бяха наложени от европейската и националните банки. Но в момента са станали по-либерални условията, лихвените проценти са ниски. Това дава и принос за стопанството - жилищното строителство формира една немалка част от БВП.

Какво бихте посъветвали хората, които са решили да си купят жилище в София?

- Последните 30 години, а говорейки с родителите ми, последните 60 години, цената на жилищните имоти непрекъснато се е качвала. В моята практика, от 2004 г. до днес, цените са скочили над 100%, но това е тенденция от 60 години назад. Значи тя ще продължи и занапред. Този, който си е устроил така живота или планира да го устрои, че да остане в България и да работи, колкото по-рано предприеме тази стъпка (да закупи собствено жилище), толкова по-изгодно ще му е.

А какви са прогнозите ви за жилищния пазар през следващите години?

- Ние очакваме и се надяваме да няма скокообразно покачване на цените, да бъде нормално и съобразено с инфлацията - по няколко процента на година, и след това да се стабилизира. Пазарът да продължи с един такъв нормален темп да се развива, да се повишава качеството на проектите. Цените няма да паднат, но поне качеството да се повиши. Не само на самата сграда, не само инсталациите и конкретните апартаменти, но и сре-

дата около тях. Човек, като си купи един апартамент, който ще изплати цял живот, зоната, която обитава, е не само в него, но цялата сграда, а и целия квартал. От тази гледна точка голяма роля имат Законът за етажната собственост и общината, която трябва да изгради инфраструктура, озеленяване, осветление, за да се получи и това по-високо качество.

Според вас какъв е механизмът хората, които живеят в нови модерни сгради, да поддържат заобикалящата ги среда?

- Това е единствено и само законът. Ние затова сме общество и има правила, които трябва да спазваме. Когато има ясни и точни правила, в случая това е Законът за етажната собственост, има и много бързи и лесни механизми, които да се приложат, ако не се спазват те. Нещата, на които аз съм свидетел в нашите сгради, са колко бързо моделът за поддръжка и функциониране на сградата може да сработи. В последните кооперации се нанасяват млади хора, които са много по-инициативни и много бързо организират нещата. Избират се съответните органи на етажната собственост и създават такъв контрол, който после затруднява саботирането на общата работа. Ние правим всичко възможно, защото това е и в наш интерес, да подадем топката на тези млади управители, без значение дали професионални или не, така че сградата да заработи.

Освен че управлявате вашия строителен бизнес и дейността в НАСП, вие сте и почетен консул на Индонезия. Какво можем да научим от индонезийския модел?

- Моделът на Индонезия е изключително интересен. Индонезия е новият Китай със своето 260 милиона души население, и то младо население, добре образовано и с огромен потенциал. Китайската икономика вече изпитва негативите от бързия растеж - прегряване, социални проблеми и други, които са неизбежни. Затова голяма част от световните капитали се насочват към Индонезия. Самата страна е достатъчно силна и организирана, за да понесе този капитал. Развива се по експонента във всички сектори, най-вече в образованието.

От гледна точка на строителство мащабите в Индонезия са огромни, с огромно финансиране. Българският бизнес би имал място там главно със своите инженери. За съжаление с всяка година губим позиции. **К**