



**ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ
ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ**

София, юни 2003

1. ЦЕЛИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Основната цел на изследването е да се получи информация по няколко основни теми, свързани с пазара на недвижими имоти:

- Информираност и начини за получаване на информация за пазара на недвижими имоти;
- Оценка на дела хора, осъществили сделки с недвижими имоти;
- Оценяване на типовете най-често извършвани сделки;
- Механизми за осъществяване на сделки с недвижими имоти;
- Оценка на потенциала на пазара за недвижими имоти.

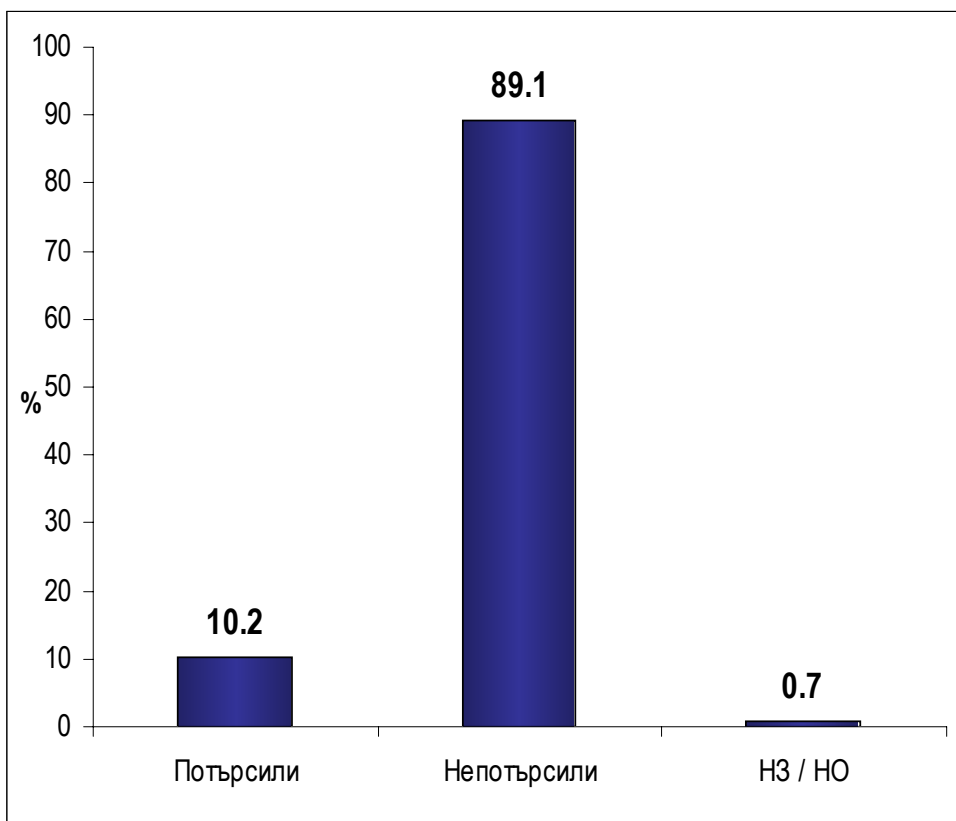
2. МЕТОДОЛОГИЯ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

<i>Метод на изследване:</i>	<i>Количествено изследване</i>
<i>Метод на регистрация:</i>	<i>Персонално стандартизирано интервю</i>
<i>Обхват:</i>	<i>Национално представително изследване за населението на България над 18 години</i>
<i>Вид на извадката:</i>	<i>Случайна, двустепенна гнездова</i>
<i>Големина на извадката:</i>	<i>N = 1077</i>
<i>Период на изследване:</i>	<i>18 април – 15 май, 2003 год.</i>

3. ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ

Според резултатите от проведеното маркетингово изследване на пазара за недвижими имоти, представително за населението на България, като цяло интересът към този вид услуги не е особено голям. Болшинството от хората, както и членовете на техните домакинства, през последните две години не са търсили информация за пазара на недвижими имоти. Приблизително 10% е делът на потенциалните участници в сделки с недвижимо имущество за изследвания период (Графика 1.).

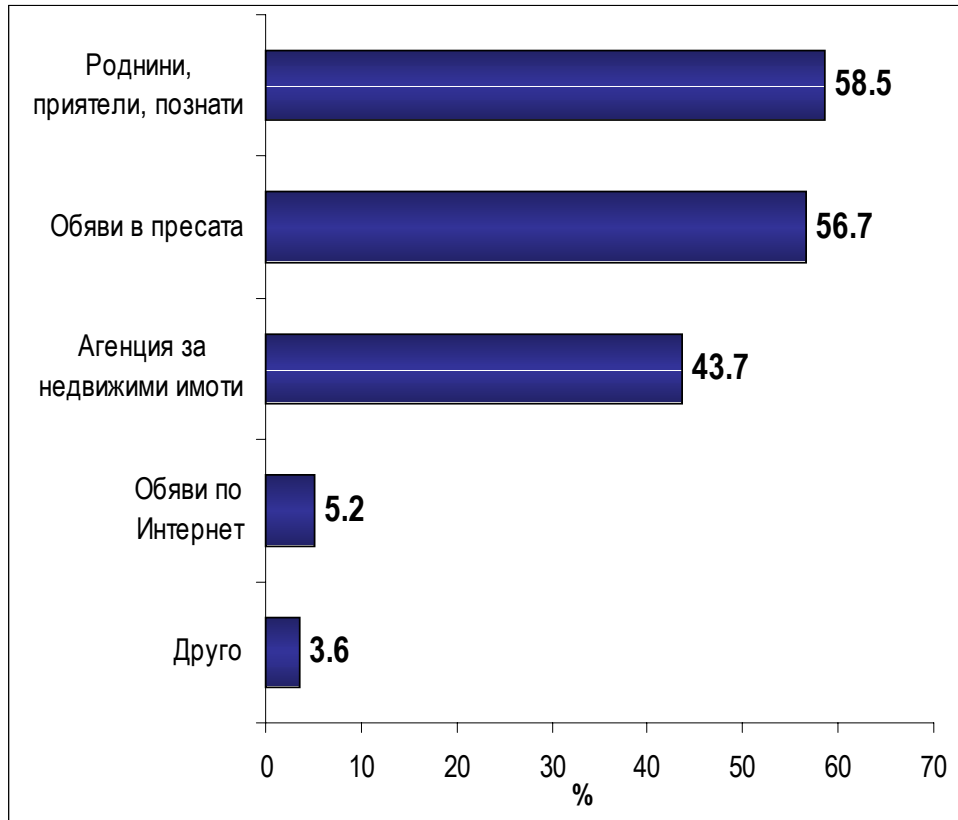
ГРАФИКА 1. ТЪРСЕНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ДВЕ ГОДИНИ



База N=1077 (всички респонденти)

Голяма част от респондентите, които през последните две години са проучвали пазара на недвижими имоти (делът им е около 10% от всички респонденти), използват комбинация от различни източници на информация. Най-често практикуваните начини за информиране относно пазара на недвижими имоти са чрез роднини, приятели, познати и чрез обяви в пресата. Агенциите за недвижими имоти остават на трето място по предпочитания. Най-непопулярният начин за получаване на информация е чрез Интернет.

ГРАФИКА 2. НАЧИНИ ЗА ПОЛУЧАВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ



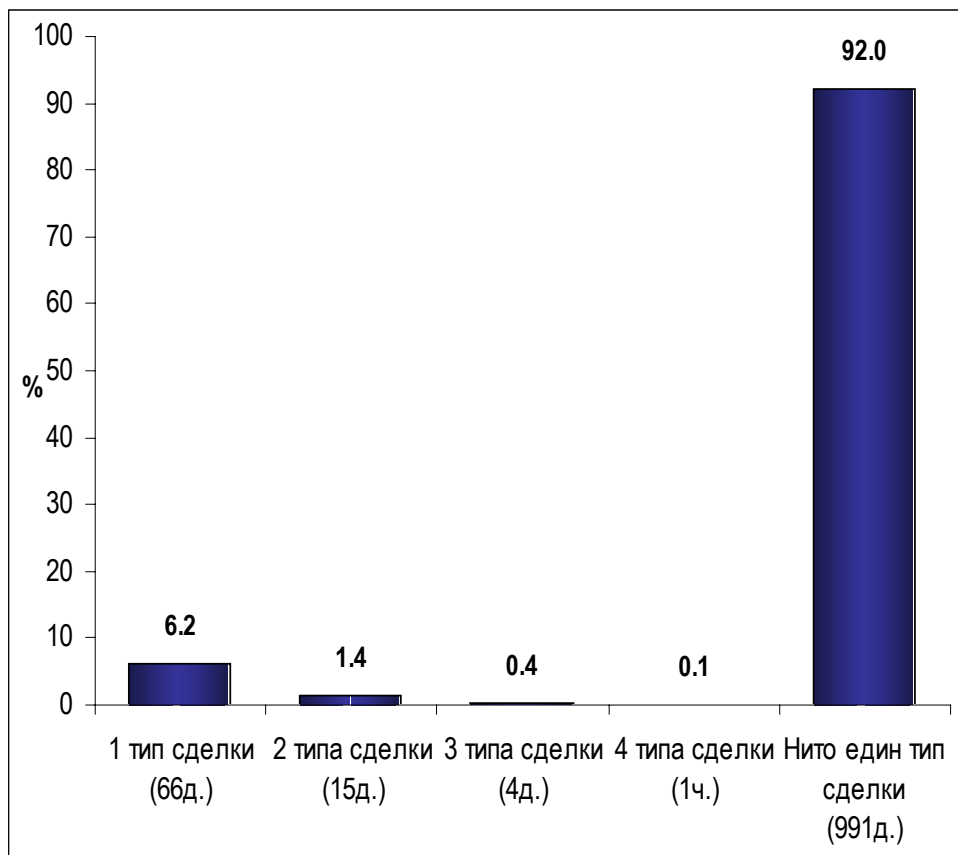
База N=110 (търсили информация за пазара на недвижимо имущество за последните две години)

Сумата на процентите в графиката надвишава 100%, тъй като респондентите са давали повече от един отговор.

Болшинството от респондентите (92%), както и членове на техните домакинства, не са извършвали сделки с недвижимо имущество през последните две години, което потвърждава тезата, че пазарът на имоти в България не е особено активен. Най-голям дял от хората от изследваната съвкупност са извършили само един тип сделка – покупка, продажба, даване под наем, наемане или замяна (Графика 3, 4).

При 95% вероятност за сигурност броят на хората в България, извършили един тип сделка през последните две години, е приблизително 400 000 д.¹, като долната граница на доверителния интервал е приблизително 305 000 д., а максималната граница – около 490 000 д.

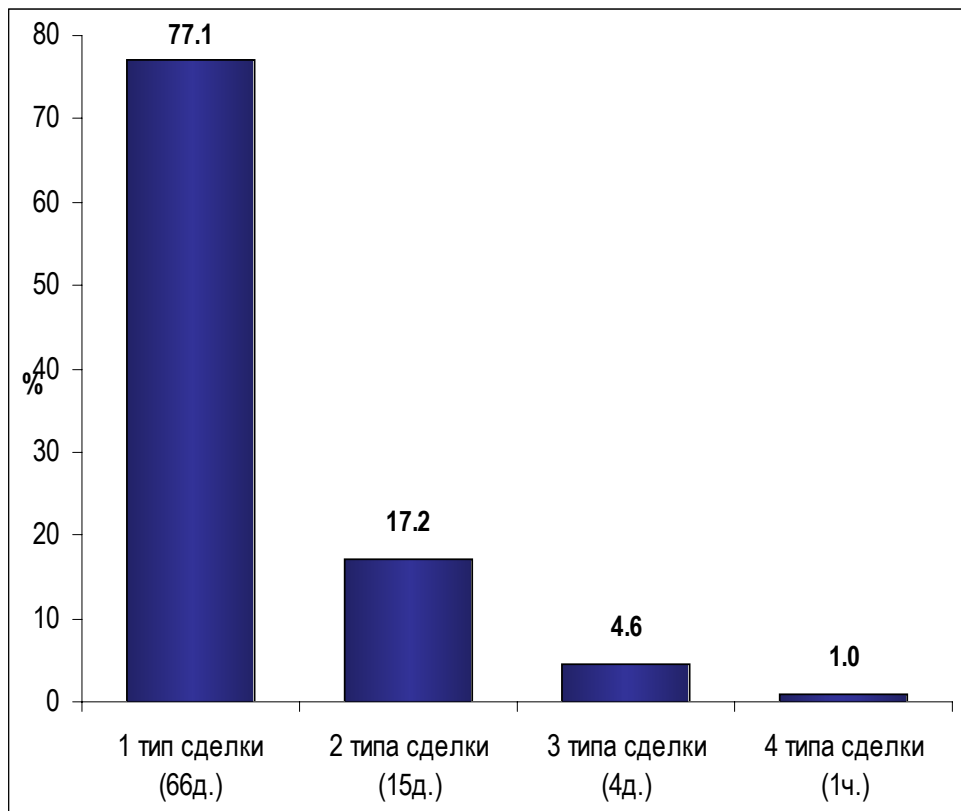
ГРАФИКА 3. БРОЙ ИЗВЪРШЕНИ ТИПОВЕ СДЕЛКИ (ПОКУПКА, ПРОДАЖБА, ДАВАНЕ ПОД НАЕМ, НАЕМАНЕ, ЗАМЯНА НА НЕДВИЖИМО ИМУЩЕСТВО) СРЕД ВСИЧКИ РЕСПОНДЕНТИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ДВЕ ГОДИНИ



База $N=1077$ (всички респонденти)

¹ Броят на хората, извършили един тип имуществена сделка, е получен, като съответният дял е умножен по броя на пълнолетното население на България (64 179 д.), отговарящ на 1% от така дефинираната съвкупност. Формулата, чрез която са изчислени долната и горната граници на доверителния интервал, е $\Delta_{max} = 1.96 \frac{\sqrt{pq}}{\sqrt{n}}$, където Δ_{max} е максималната грешка, p е относителният дял, за който изчисляваме доверителен интервал, q е $(100-p)$ и n е размер на извадката.

ГРАФИКА 4. ИЗВЪРШЕНИ ТИПОВЕ СДЕЛКИ (ПОКУПКА, ПРОДАЖБА, ДАВАНЕ ПОД НАЕМ, НАЕМАНЕ, ЗАМЯНА НА НЕДВИЖИМО ИМУЩЕСТВО) ОТ РЕСПОНДЕНТИТЕ, РЕЛИЗИРАЛИ СДЕЛКА ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ДВЕ ГОДИНИ



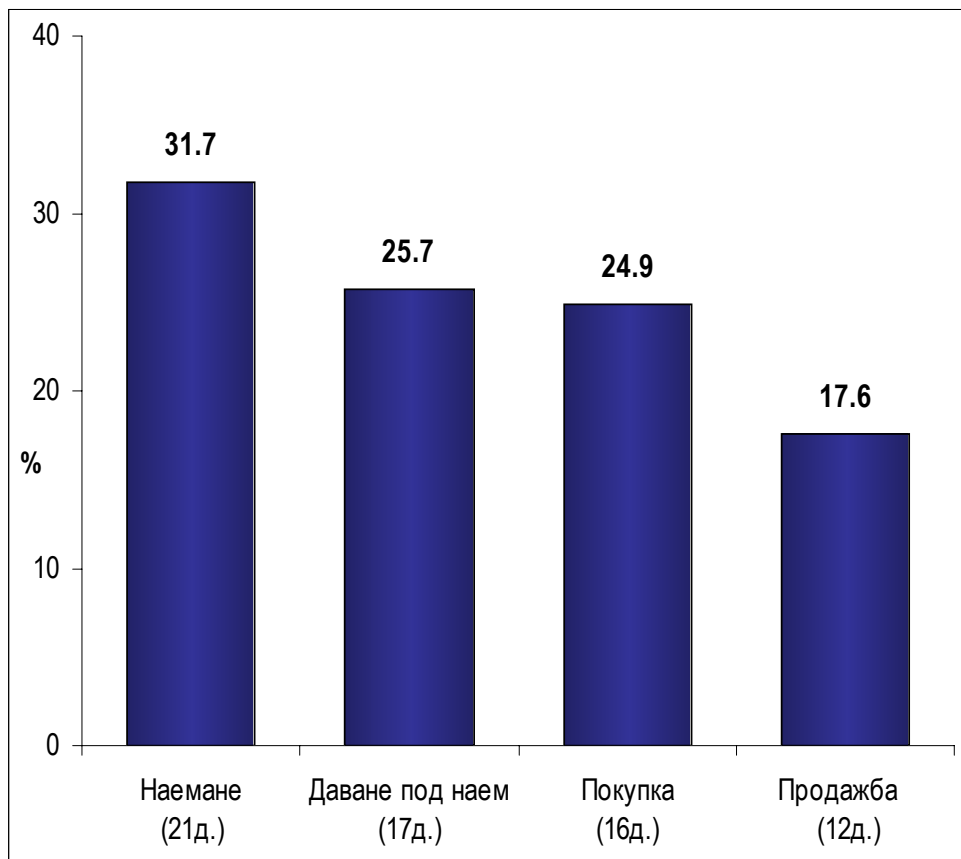
База N=86 (реализираните сделки с недвижимо имущество)

Броят на пълнолетните граждани на България, които са осъществили следните три типа имуществени сделки - покупка, продажба и наемане, е приблизително 150 000 д. за всяка група. Размерът на грешката е 5%, което означава, че стойностите се движат между 90 000 и 205 000 души. Малко повече хора са дали имот под наем – 160 000 д. Долната граница на доверителния интервал е приблизително 100 000 д., а горната граница съответно около 220 000 д.

Според типовете реализирани имуществени сделки сред хората, осъществили **една сделка** за последните две години, преобладават сделките по наемане на недвижими имоти. Около една трета от респондентите и/или членове на техните домакинства са взели под наем собственост. Даването под наем и покупката се нареждат съответно на второ и трето място по честота. Най-нисък дял имат продажбите на недвижими имоти.

Относителните дялове на “наемането” и съответно “даване под наем”, както и “покупка” спрямо “продажба” не са пропорционални – наемането и покупките са повече отколкото даването под наем и продажбата. Една от хипотезите, която обяснява този факт, е че част от хората, които наемат и купуват имущество не са български граждани. (Графика 5).

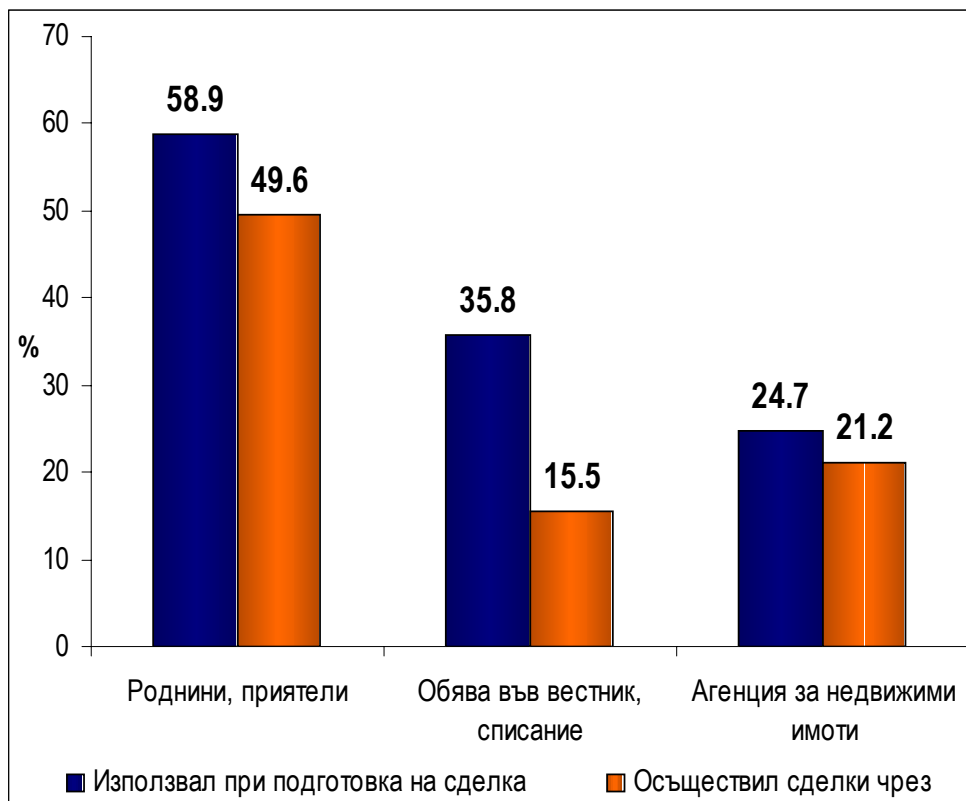
ГРАФИКА 5. ТИПОВЕ ОСЪЩЕСТВЕНИ СДЕЛКИ ОТ ХОРАТА, ИЗВЪРШИЛИ ЕДНА СДЕЛКА ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ДВЕ ГОДИНИ



База N=66 (реализирали един тип сделка)

Според респондентите, които са извършвали сделки с имоти (те или членове на техните домакинства), най-често използваните начини за подготовка на сделките са тези, които се използват приоритетно и за получаване на информация за пазара на недвижимо имущество, т.е. чрез роднини и приятели на първо място, обяви във вестник, списание и агенция за недвижими имоти - съответно на второ и трето място. Най-голям брой сделки са осъществени чрез посредничество на роднини и приятели, а най-малко чрез обяви в печатни медии. Агенциите за недвижими имоти се нареждат на второ място по дял на осъщественото посредничество (Графика 6.). Като относителен дял на използване на даден начин спрямо осъществяване на сделката обаче, най-успешни са агенциите за недвижими имоти.

Графика 6. ИЗПОЛЗВАНЕ НА РАЗЛИЧНИ МЕХАНИЗМИ ПРИ ПОДГОТОВКА И ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМО ИМУЩЕСТВО

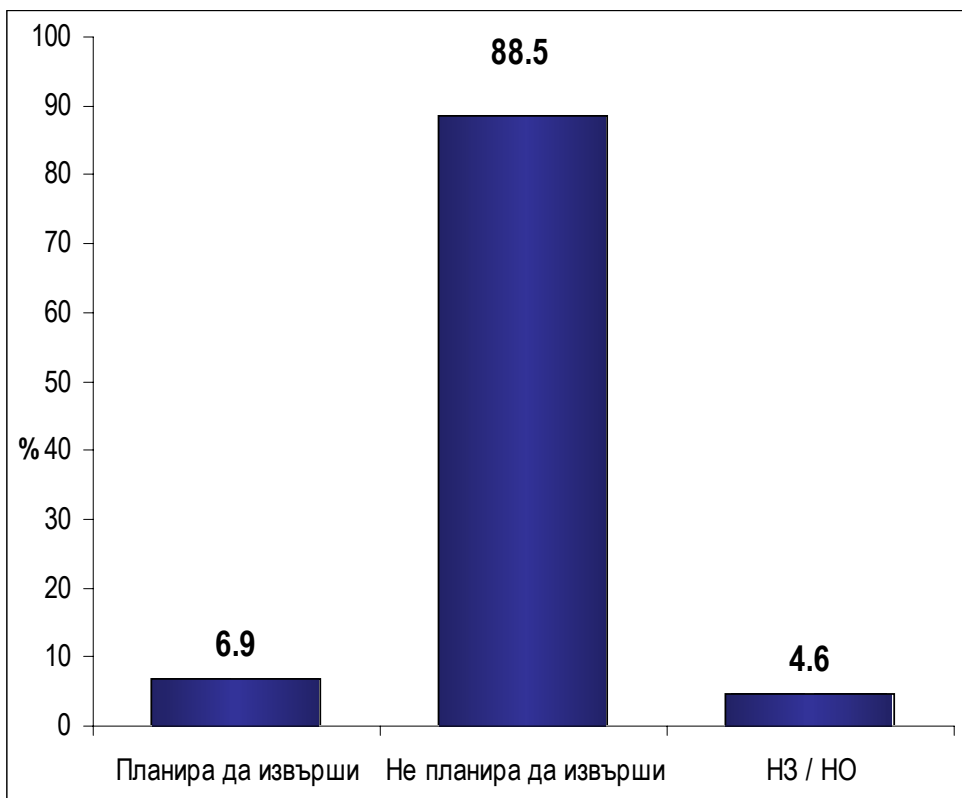


База N=86 (реализираните сделки с недвижимо имущество)

Очакванията за тенденциите на пазара за недвижими имоти са по-скоро песимистични. Като цяло, болшинството от хората, както и членовете на техните домакинства, не планират да продават, купуват, наемат, дават под наем и/или заменят имущество. Делът на потенциалните участници в такива сделки е едва 6.9%, срещу 88.5%, които със сигурност в близките две години нямат намерение да реализират сделки (Графика 7). Приблизително 440 000 д. планират да извършат сделки в близките две години.

Близо 80% от хората, които планират да извършат имуществени сделки, са жители на София, големи и малки градове, а 13.7% живеят в селата.

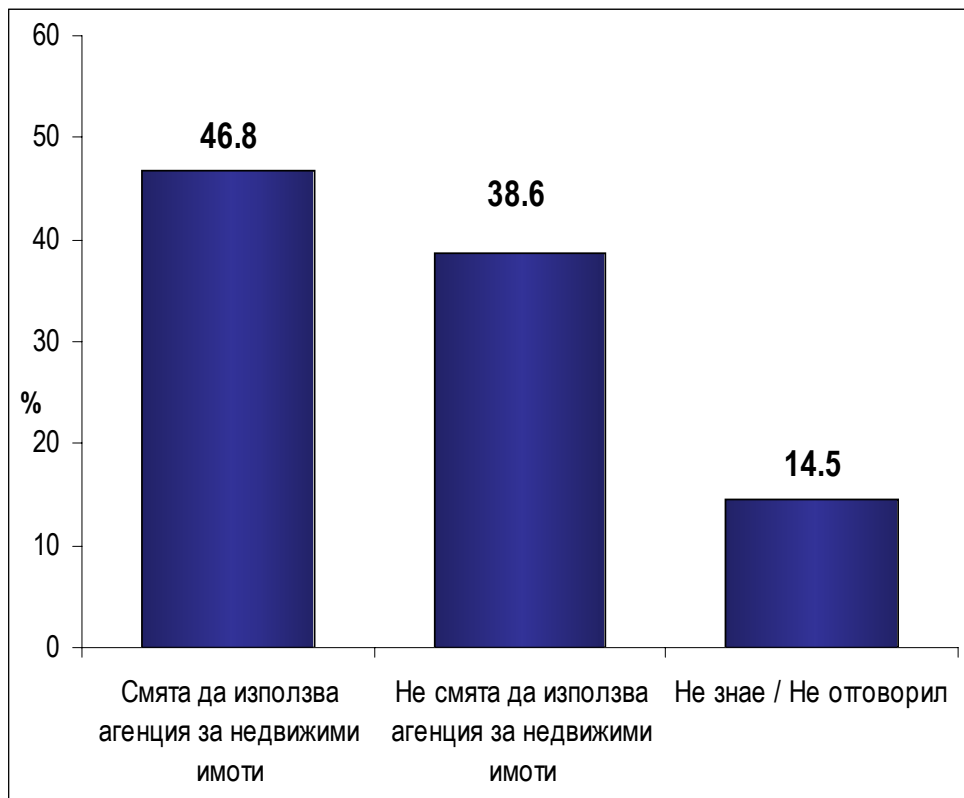
ГРАФИКА 7. ДЪЛГОСРОЧНИ НАМЕРЕНИЯ ЗА ИЗВЪРШВАНЕ НА СДЕЛКА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ (В БЛИЗКИТЕ ДВЕ ГОДИНИ)



База N=1077 (всички респонденти)

Използването на услугите на агенция за недвижими имоти като посредник при имуществени сделки е сравнително популярна практика за хората, които планират да извършат такива. Близо половината от тях имат намерение да се обърнат към агенция (Графика 8). Приятелите, познатите, както и обявите в медиите са доста често използвани и в много случаи ефективни начини за осъществяване на имотни сделки. Едно от предимствата им е и липсата на комисионна за посредничество.

Графика 8. ПОТРЕБИТЕЛСКА ГОТОВНОСТ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА АГЕНЦИИ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ КАТО ПОСРЕДНИК ПРИ ДЪЛГОСРОЧНО ПЛАНИРАНИ ИМУЩЕСТВЕНИ СДЕЛКИ



База N=75 (планират да извършат сделки с недвижимо имущество в близките две години)