



Продължителност на периода за реализация на сделка с жилищен имот

Димитър ЖЕЛЯЗКОВ¹

¹ ORCID iD 0009-0004-3840-0787, Бургаски свободен университет, България, e-mail: dimitar_zhelyazkov@abv.bg

DOI: <https://doi.org/10.56065/CERP2024.1.2.93>

Резюме:

JEL:
R21; R31

Покупката и продажбата на жилищен имот е комплексен процес и се реализира на пазара, на който се формира тяхната цена. Продължителността на този процес определя пространствено-времевата рамка на осъществяване на сделка. Многообразието на факторите, влияещи върху продължителността на периода за реализация на сделката с жилищен имот изисква тяхното изследване. Тези фактори са с пазарен и непазарен характер. В настоящото изследване са разгледани някои от факторите с пазарен характер – динамиката на цените, количеството на сделките, условия на кредитиране и размер на лихвения процент и наличието или липсата на баланс между търсенето и предлагането. Обект на изследването е продължителността на периода за реализация на сделката с жилищен имот в страната, като във фокуса е пазарът на жилищни имоти в София. Предмет на изследване е зависимостта на продължителността на периода на сделката от изброените фактори. Методологията, приложена в изследването е комплекс от взаимно допълващи се основни емпирични и теоретични методи за научни изследвания.

Ключови думи:

Продължителност на периода за реализация на сделка, цена, количество на сделките, лихвен процент, баланс между търсене и предлагане

Цитиране:

Желязков, Д. (2024). Продължителност на периода за реализация на сделка с жилищен имот. *Строително предприемачество и недвижима собственост = Construction Entrepreneurship and Real Property*, 1 (2), 93-101. <https://doi.org/10.56065/CERP2024.1.2.93>

Copyright © 2024
от автора/
авторите

Въведение

Продължителността на периода за реализация на сделки може да бъде разглеждана като времеви интервал, от момента на обявяване на оферта за продажба или възникване на търсене за покупка, до тяхното окончателно реализиране. Този период обхваща всички стъпки, свързани с процеса на взимане на решение и осъществяване на сделката, като идентифициране на подходящи условия, преговори и финализиране. Продължителността се определя основно от времето, необходимо за взаимодействие между страните и вземане на решение.

В предстоящото изложение ще разгледаме и направим анализ на динамиката на продължителността на периода за реализация на сделки и влиянието на свързани пазарни и финансови фактори, оказващи въздействие на бързината на вземане на решение от купувачите и реализирането на продажба на обявените имоти, от продавачите. Разглеждайки ги паралелно, в неизменна свързаност, е нужно да уточним, че поради големия обхват от видове имоти в имотния фонд в страната, фокусът в изследването е върху най-масовия, използван от всички участници на пазара и генериращ най-голям дял от сделките с недвижими имоти, а именно жилищните имоти.

Проследяване на показателя в периоди, отличаващи се с разлика в пазарните условия

Изследването ни е насочено към проследяване на показателя в периоди, отличаващи се с разлика в пазарните условия, изразени най-вече в цените на имотите, съотношението между търсене и предлагане и възможностите за финансиране на закупуването на жилищен имот. Подобно изследване на динамиката на тези условия прави Илиев (Илиев, 2011: 51-67).

Освен тези фактори, за пазарните субекти съществуват и други, по-често срещаните, от които са:

- нужда и желание за собствен дом;
- инвестиционни намерения – запазване стойността на спестяванията или генериране на печалба при продажба или отдаване под наем;
- жизнен стил на индивида – за да подобрят своя жизнен стил, хората предприемат следните промени: преместване от провинция в по-голям град (столица), също от наемател в собственик или от по-малко към по-голямо жилище;
- уреждане на семейни, наследствени и бизнес отношения;
- възможности за обслужване на налични кредитни задължения – често затрудненията в тази посока, принуждават собствениците да предприемат действия за продажба на имот;
- нужда от свободни средства – в най-честите случаи, за образование, лечение, закупуване на друг имот или за бизнес;
- наличие на свободни средства – в последните години, това е често срещан фактор при купувачите. Наличието на спестявания и липсата на сигурност за запазване на тяхната стойност, карат хората да ги вложат в имот;
- миграция – причините за миграционните процеси са добре известни. Те създават нуждата от закупуване на ново жилище, както и продажбата на вече ненужно такава;

- икономическа ситуация – лошата среда за инвестиции в малкия и среден бизнес насочва наличния в населението капитал към недвижимата собственост;
- социално-психологически фактори и др.

За целите на статията е използвана информация на НСИ, Агенция по вписванията, БНБ, интернет портали за недвижими имоти и агенции за недвижими имоти в България, поради което с цел съпоставимост на данните, общият времеви обхват на изследването е ограничен в рамките на последното десетилетие, от 2014 г. до 2023 г. включително, като е заложено и териториално ограничение, разглеждайки данни само за град София, като най-голям и с най-голямо количество покупко-продажби на жилищни имоти в Страната.

Във връзка с изследването ни, е важно да обърнем внимание на хронологичното изменение на обекта на нашето проучване. Данните за продължителността на времето за продажба на жилищни имоти в България през последните 20 години са доста ограничени и зависят от пазарните условия през различните периоди:

- **Периодът на бум (2000-2008):** Жилищните имоти в големите градове често се продаваха в рамките на 1-3 месеца, благодарение на високото търсене и лесния достъп до кредити. Ваканционните жилищни имоти също имаха бърза реализация, благодарение на интереса от чуждестранни граждани към българските курортни населени места.
- **Финансовата криза (2008-2012):** Продажбите се забавиха значително, като времето за реализация на имоти често достигаше 6 до 12 месеца, поради ниското търсене.
- **Възстановяване (2015-2020):** С пазарната стабилизация времето за продажба на атрактивни имоти в големите градове отново се скъси до около 2-4 месеца, благодарение на растящия интерес и значителното подобряване на условията на банките за жилищното кредитиране.
- **Пандемията (2020-2022):** COVID-19 внесе временна несигурност, но през втората половина на периода сделки с жилища на добри локации се случваха дори в рамките на няколко седмици, главно поради нарастващия интерес към собственост, като сигурна инвестиция и желанието на купувачите за автономност, което пък стимулира увеличаването на сделките с къщи и имоти в селата.
- **Текуща ситуация (2023–2024):** Постепенното забавяне на пазара и нарастващите цени увеличиха времето за реализация на по-скъпи и неатрактивни предложения. Средно времето за продажба на такива варира между 3 и 6 месеца, но за качествени имоти, с атрактивни предимства, остава значително по-кратко.

Ще разгледаме динамиката в продължителността на периода за реализация на сделка с жилищен имот паралелно с изменението на следните показатели:

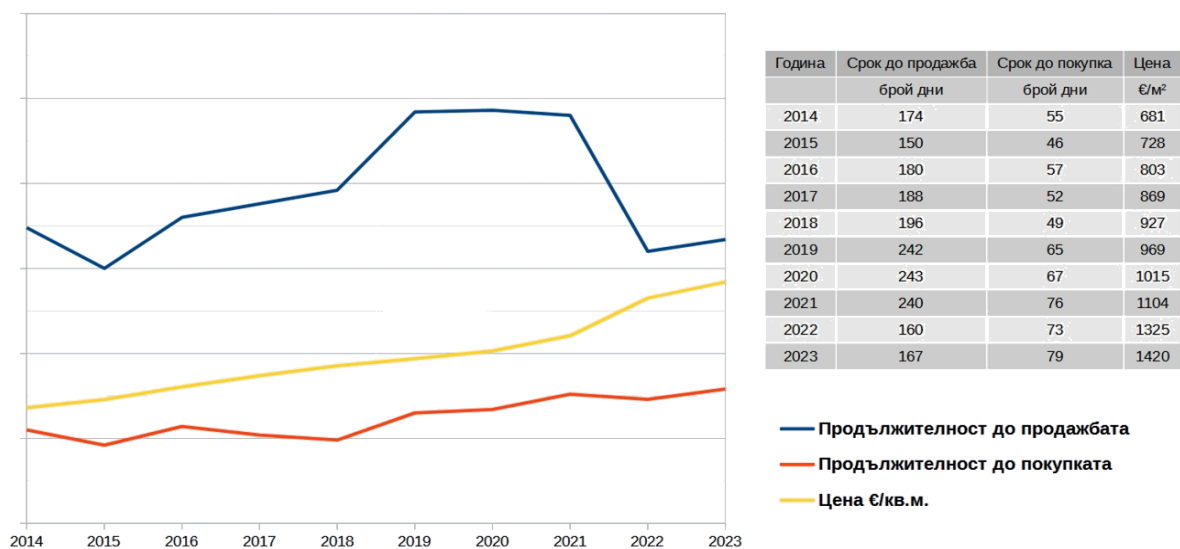
1. **Цена на квадратен метър в жилищни имоти.**
2. **Общо количество покупко-продажби на недвижими имоти.**
3. **Лихвен процент по жилищните кредити.**
4. **Съотношение между търсенето и предлагането.**

Цифрово и графично представяне на данните са посочени във Фиг. 1 до 4.

Допълнително уточнение за обхвата на проучването е, че включва данни за всички видове жилищни имоти, без да прави разграничения според цена, размер, вид на строителството, възраст на сградите, или други специфики на имотите.

В разглеждания десетгодишен период във Фиг. 1 наблюдаваме постоянен ръст на цените на жилищни имоти. Липсата на колебания и изключителния възходящ ход на ценовите нива показват положителното развитие на пазара за недвижими имоти в страната и в частност в гр. София. Сравнително стабилната икономическа обстановка и увеличаващите се доходи на населението допринесоха за засилването на интереса и респективно за поскъпването на жилищата. Увеличи се значително и инвеститорския интерес към строителството на нови сгради. Що се отнася до зависимостта между периода на продължителност на реализация на сделка и този непрестанен ръст на цените, то можем да говорим за такава по-скоро при закупуването. С нарастването на цената на жилищата, се забавя бързината за вземане на решение от страна на купувачите. На графиката ясно се вижда правопрпорционалното увеличаване, в дългосрочен план, на срока за покупка. Такава зависимост трудно можем да извлечем, що се отнася до продавачите. През последните две години виждаме рязко намаляване на срока за продажба на жилищен имот. Пазарът показва недостиг на жилища в продажба и това обуславя по-бързата им реализация. Осигуреността на жилища на населението, наличието и промяната на предлагането на такива на пазара са разгледани и от Калчев (Kalchev, 2022: 41).

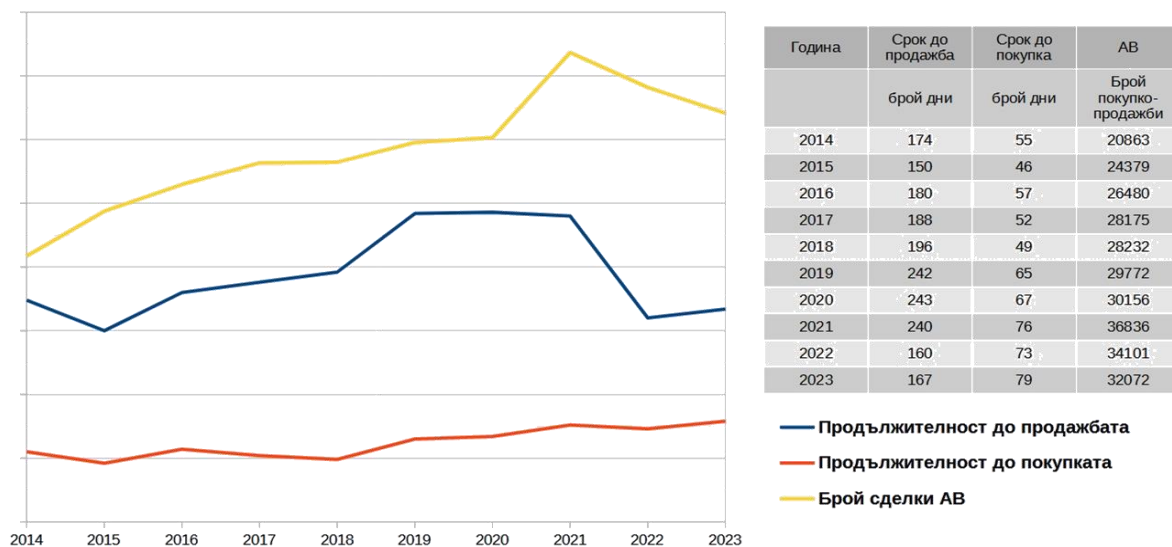
Фигура 1. Средна продължителност на периода за реализация на продажба и покупка спрямо динамиката на ценовите нива на жилищата



Източник: www.imot.bg; изследване на автора

С нарастването на броя сделки, видимо във Фиг. 2, идващо основно от растящия интерес за закупуване на недвижим имот, наблюдаваме и увенчаване на времето до сделка при купувачите. Големият ръст на продажбите доведе до намалено предлагане, респективно до по-бързата му реализация. При търсенето затрудненията са както по-трудното намиране на подходящ имот, така и финансирането на закупуването му.

Фигура 2. Средна продължителност на периода за реализация на продажба и покупка спрямо общото количество покупко-продажби



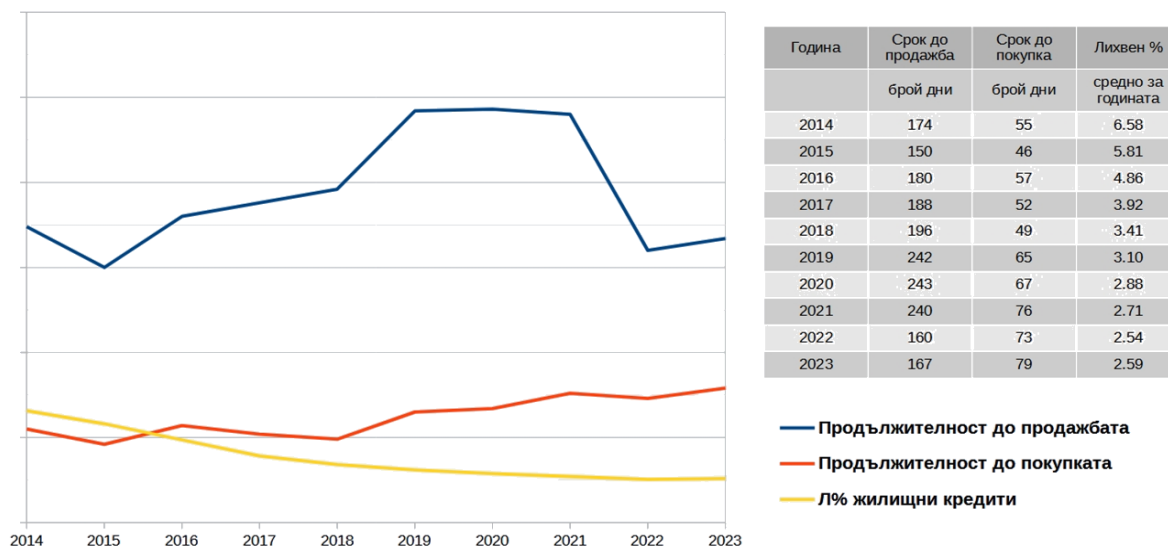
Източник: www.nsi.bg; изследване на автора

Лихвеният процент по жилищните кредити, посочен във фигура 3, и условията за отпускане на такива са основен регулатор на динамиката на пазара за жилищни имоти. В условията на икономическа и банкова стабилност, и бизнесът, но и гражданите използват възможността да ползват средства, отпуснати им чрез банкови кредити. С нарастващия дял на купувачите ползващи жилищен кредит, от общото количество закупили имот, се увеличават и сделките с удължен период на финализиране. Процесът е съпътстван от редица административни дейности и срокове, свързани с одобрението и отпускането на кредит от кредитиращата банка. Неминуемо това се отразява на общата тенденция на забавяне при закупуването на имот. От друга страна, лесното и достъпно финансиране осигурява за продавачите разширени възможности, като увеличава броя на потенциалните купувачи и ускорява реализацията на продаваните от тях имоти.

Търсенето изпреварва предлагането в почти целия изследван период.

Липсва баланс през периода 2017-та до 2022-ра година. През 2023 година нивата на търсене и предлагане при жилищните имоти се движеха в посока изравняване. Специалистите в бранша посочват като основна причина за това сериозното покачване на цените и наблюдаваха постепенното увеличаване на периода до покупка, от страна на купувачите. Това изравняване на количеството на купувачи и продавачи, доведе до условно успокояване и балансиране на пазара. Купувачите засилиха своето внимание при избор и вземане на решение и значително увеличиха средния период необходим им за това. През 2023-та година, спрямо 5 години по-рано, времевият диапазон от стартирането на търсенето на имот, до неговото закупуване вече е по-дълъг с цели 61%.

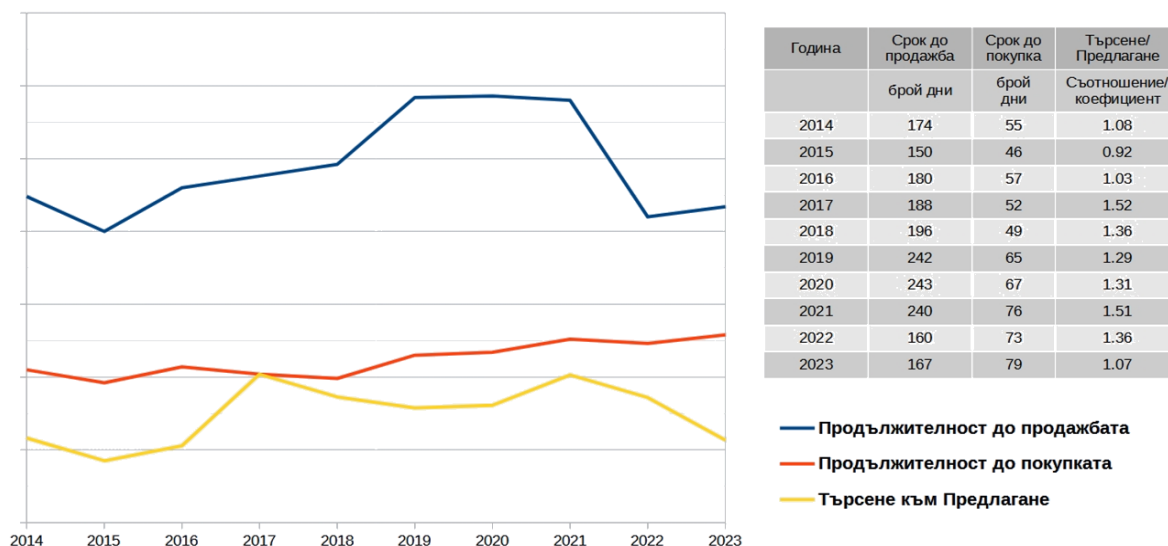
Фигура 3. Средна продължителност на периода за реализация на продажба и покупка спрямо динамиката лихвените нива по жилищните кредити



Източник: www.nsi.bg; изследване на автора

Много важен фактор, през последните 4-5 години са все по-вече спекуланти на пазара. Купуването, с цел препродажба и реализиране на печалба, допълнително увеличава броя на агентите на пазара, които търсят чисто финансова изгода и въпреки, че не купуват за лично ползване, допринасят за поддържането на динамичната пазарна среда в сегмента жилищни имоти.

Фигура 4. Средна продължителност на периода за реализация на продажба и покупка спрямо съотношението между търсене и предлагане



Източник: www.investor.bg; www.fakti.bg; www.economic.bg; www.address.bg; изследване на автора

Съществува и така нареченият психологически аспект при вземането на решение за продажба или покупка на жилищен имот. Не са изключения и

случаите на реалния пазар, при които сделка се постига почти веднага след обявяване на имота в продажба или стартиране на търсенето на купувачите. Това не са изключения, но в най-честите такива случаи съществуват допълнителни фактори, влияещи в частност на развитието на ситуациите. За пример можем да посочим обявяване в продажба на имот с атрактивни характеристики, в момент без нито една друга налична конкурентна оферта на пазара. Появяването на пазара на такава оферта, от друга страна, може да свържем с бързото вземане на решение от страна на купувачите, особено в случаите, когато са поставени в конкуренция с други потенциални купувачи.

Ползването на професионално консултиране и посредничество на опитен консултант по недвижимите имоти би могло да допринесе за оптимизиране на продължителността на периода за реализация на сделка с жилищен имот, според нуждите на съответните продавачи и купувачи, както и за управляване и контролиране на влиянието на всички по-горе изброени фактори.

Заклучение

В заключение можем да направим извода, че продължителността на периода за реализация на сделка с жилищен имот е пряко зависима от динамиката на пазарни показатели като цена, количество на сделките, условия на кредитиране и размер на лихвения процент и наличието или липсата на баланс между търсенето и предлагането. Не изключваме и всички останали фактори, влияещи на нагласите и готовността на индивида за сделка, като отчитаме тяхната специфика и индивидуално отражение на различните участници на пазара и в различните пазарни условия.

Изследването и анализът показват, че периодът нужен за продажбата на жилищен имот не е в пряка зависимост от времето, за което се осигурява задоволяване на търсенето на купувача и обратно. Можем също да заключим, че факторите влияещи на тези показатели са едни и същи, но имат различно отражение и краен ефект върху тяхната динамика.

Стъпвайки на тази основа, можем да обобщим, че няма един основен фактор на влияние върху обекта на нашето изследване, а изменението му в различните периоди е следствие на комплексни промени в различните пазарни условия и параметри.

Това определя нуждата от по-задълбочено изследване на тежестта на отделните влияещи фактори в постоянната променливост и динамика на пазара и на общата икономическа и социална среда.

Източници

Iliev, P. (2011). *Sastoyanie i tendentsii v razvitiето na sektor „Operatsii s nedvizhimi imoti“ v Bulgaria*. [Status and Trends in the Development of the Real Estate Operations Sector in Bulgaria]. Varna: Nauka i ikonomika.

Kalchev, R. (2022). *Tendentsii v osiguryavaneto na zhlishta na naselenieto v Bulgaria*. [Trends in Providing Housing to the Population in Bulgaria]. *Sbornik s dokladi ot 37-ma mezhdunarodna nauchno-prakticheska konferenciya – noemvri 2022*, Varna: Nauka i ikonomika.

www.address.bg – Ofitsialen sayt na „Adres nedvizhimi imoti“ AD. [Official website of „Address Real Estate“ AD].

www.economic.bg – Medien sayt. [Media website].

www.fakti.bg – Medien sayt. [Media website].

www.imot.bg – Sayt za obyavi na nedvizhimi imoti. [Real estate listings website].

www.investor.bg – Medien sayt. [Media website].

www.nsi.bg – Ofitsialen sayt na Natsionalen statisticheski institute. [Official website of the National Statistical Institute].

www.registryagency.bg – Ofitsialen sayt na Agentsiya po vpisvaniyata. [Official website of the Registry Agency].



Duration of the Period for the Realization of a Residential Property Transaction

Dimitar ZHELIAZKOV¹

¹ ORCID iD 0009-0004-3840-0787, Burgas Free University, Bulgaria, e-mail: dimitar_zhelyazkov@abv.bg

DOI: <https://doi.org/10.56065/CERP2024.1.2.93>

Abstract:

JEL:
R21; R31

The purchase and sale of residential property is a complex process and is realized on the market, on which their price is formed. The duration of this process determines the spatial-temporal framework for the implementation of a transaction. The variety of factors affecting the duration of the period for the realization of the transaction with a residential property requires their study. These factors are of a market and non-market nature. In the present study, some of the factors of a market nature are considered – the dynamics of prices, the amount of transactions, crediting conditions and the amount of the interest rate, and the presence or absence of a balance between demand and supply. The object of the research is the length of the period for the realization of the transaction with a residential property in the country, with the focus being on the residential property market in Sofia. The subject of research is the dependence of the duration of the transaction period on the listed factors. The methodology applied in the study is a complex of mutually complementary basic empirical and theoretical methods for scientific research.

Keywords:

Duration of the period for transaction realization, price, volume of transactions, interest rate, balance between supply and demand

Now to cite:

Zhelyazkov, D. (2024). Prodalzhitelnost na perioda za realizatsia na sdelka s zhlishten imot. [Duration of the Period for the Realization of a Residential Property Transaction]. *Stroitelno predpriemachestvo i nedvizhima sobstvenost = Construction Entrepreneurship and Real Property*, 1 (2), 93-101. <https://doi.org/10.56065/CERP2024.1.2.93>

Copyright © 2024
by author(s)