



Пазарни нагласи към комплекси от затворен тип във Велико Търново: результати и заключения от проучване

Щелян КАЛЧЕВ¹

¹ ORCID id 0000-0002-6269-9369, Университет за национално и световно стопанство, София, България,
e-mail: kalchev@unwe.bg

DOI: <https://doi.org/10.56065/a3zvgm76>

Резюме:

JEL: R3

Настоящото изследване разглежда засиления интерес към апартаменти в жилищни комплекси от затворен тип спрямо обекти в самостоятелни сгради, съсредоточено върху предпочитанията и тенденциите на купувачите във Велико Търново, България. Базирайки се на анкета със 76 участници, проучването идентифицира основните фактори, които стимулират интереса към този тип жилища, включително сигурност, достъпност и инвестиционни възможности. Резултатите показват предпочитанията на купувачите, специфичните им нужди и някои интересни тенденции като например: предпочитания към видеонаблюдение пред жива охрана, силно търсене на партерни имоти със собствен двор, нереалистични очаквания за цени около или под 1000 €/м², както и акцент върху паркингите и енергоефективните характеристики. Това изследване допринася за обогатяване на литературата за затворените комплекси в по-малките българските градове, като предлага практически препоръки за инвеститори, предприемачи, проектанти, урбанисти и т.н.

Ключови думи:

Комплекси от затворен тип, недвижими имоти, пазарни предпочитания, инвестиционни тенденции, Велико Търново

Цитиране:

Калчев, Щ. (2025) Пазарни нагласи към комплекси от затворен тип във Велико Търново: резултати и заключения от проучване. *Строително предприемачество и недвижима собственост* = *Construction Entrepreneurship and Real Property*, 2 (1), 65-77.
<https://doi.org/10.56065/a3zvgm76>

Copyright © 2025
от автора/
авторите

Въведение

Комплексите от затворен тип, които за целите на това изследване ще бъдат категоризирани и като затворени комплекси, представляват значителна еволюция в градското жилищно строителство. Предлагайки комбинация от сигурност, комфорт, ексклузивност и удобства за начин на живот, тази композиция от жилищни обекти удовлетворяват разнообразните нужди на купувачите – от лични до инвестиционни цели. Те, от друга страна, са атрактивен продукт, който задоволява променящите се нужди на модерното градско семейство, което търси конкретни удобства и възприема жилището като манифестация на социален статус.

Въпреки че са обстойно изследвани в големите градове на България, затворените комплекси, мотивите и нагласите на техните купувачи в по-малките областни центрове като Велико Търново остават недостатъчно проучени. Това представлява риск от навлизане в неизследвана територия, която съдържа голям потенциал, но крие редица опасности. Изследването на темата и резултатите от него би играло роля на компас на широк кръг заинтересовани лица, които могат да произведат продукт с висока добавена стойност за обществото като цяло.

Настоящото изследване цели да отговори на следните въпроси:

1. Какви са основните фактори, които стимулират интереса към комплекси от затворен тип във Велико Търново?
2. Каква е целта на покупката?
3. Кои характеристики и удобства се оценяват най-високо от потенциалните купувачи?
4. Как цените и схемите за плащане влияят върху покупателните решения?
5. Установени ли са корелационни връзки между променливите?

Изследването може да се възприеме като особено актуално, тъй като множество български градове изпитват нарастваща урбанизация и икономически промени, което налага жилищни решения, съобразени с пазарните изисквания и устойчивото развитие. Чрез анализ на отговорите от анкетата, тази статия предоставя ценни прозрения за поведението на купувачите и последиците от това за развитието на пазара на недвижими имоти.

Затворените жилищни комплекси, известни като „комплекси от затворен тип“, представляват жилищни общности с контролиран достъп, които предлагат на своите жители повишена сигурност, поддържана инфраструктура и специализирани удобства. През последните десетилетия тези комплекси набират популярност в България, като предоставят балансирана среда между комфорт, безопасност и социална интеракция.

Преглед на литературата

Активността на строителните предприемачи е изключително засилена през последните години, а сградите с жилищно предназначение са основен сегмент в този икономически раздел и той определя водещите тенденции (Stefanov & Dimitrova, 2020). Исторически концепцията за затворени жилищни комплекси се свързва със стремежа към осигуряване на сигурност и ексклузивност. В съвременния контекст, тяхното развитие се ускорява от урбанизацията, повишените изисквания за безопасност и нуждата от контролирана жилищна среда (Hirt, 2012). Глобалните тенденции показват, че търсенето на подобни комплекси нараства не само в големите областни центрове, но и в по-малки градове със стратегическо значение като Велико Търново. Важно е да се отбележи и още един фактор, който оказва влияние, а именно създаването и поддържането на приятна за обитаване микро среда, в това число и социална, която често е в контраст с актуалната обстановка в развиващите се квартали, характерни с липсата на необходимата инфраструктура и ниско качество на живот. Според ЗУЕС жилищен комплекс от затворен тип е „комплекс, обособен като отделен урегулиран поземлен имот, в който са построени една или повече жилищни сгради в режим на етажна собственост и други обекти и съоръжения за общо ползване от собствениците, ползвателите и обитателите, при спазване на изисквания на контролиран достъп за външни лица“. Чл. 2. (1) от ЗУЕС гласи „Управлението на общите части на сгради в режим на етажна собственост, построени в жилищен комплекс от затворен тип, се урежда с писмен договор с нотариална заверка на подписите между инвеститора и собствениците на самостоятелни обекти. Договорът по ал. 1 се вписва от инвеститора в Агенцията по вписванията по партидата на всеки самостоятелен обект и е противопоставим на неговите последващи приобретатели“.

Основните предимства на затворените комплекси включват:

- Повишена сигурност – контролираният достъп и видеонаблюдението намаляват престъпността (Bailey, 2020).
- По-добра поддръжка на средата – общите части се управляват централизирано, осигурявайки поддържана инфраструктура (Levy, 2021).
- Социална кохезия – затворените комплекси често изграждат по-силни социални връзки между обитателите (Webster & Le Goix, 2019).
- Намален трафик, шум и замърсяване – ограниченият достъп води до по-малко движение на превозни средства и хора, което създава по-спокойна, безопасна и по-чиста среда.

Въпреки това, някои недостатъци също са идентифицирани:

- По-високи разходи – обитателите плащат такси за управление и поддръжка (Bobchev, 2020), (Blandy, 2021).
- Социална сегрегация – някои изследвания посочват, че тези комплекси могат да задълбочат социалното разделение (Atkinson, 2020).
- Ограничения и правила – стриктните регулации могат да бъдат пречка за индивидуални модификации на жилищата (Blakely, 2022).

През последните години се наблюдават няколко ключови тенденции:

- Интелигентни технологии – все повече комплекси внедряват smart home решения и автоматизирани системи за сигурност (Johnson, 2023).
- Екологична устойчивост – новите проекти се фокусират върху енергийна ефективност и зелени пространства (Davies, 2022). Все по-често се полагат усилия за изграждането на малки инсталации за добиване на екологично чиста енергия, които да покриват собствените нужди на потребителите (Tsvetanov, 2022).
- Мултифункционални жилищни пространства – тенденцията е към интегриране на работни, развлекателни и жилищни функции в рамките на комплекса (Richardson, 2023).

В България затворените комплекси набират популярност, особено в градове като София, Пловдив и Варна. Иванова (2021) отбелязва, че достъпността остава ключов фактор, като купувачите търсят баланс между цена и удобства. В свое проучване други автори също подчертават значението на достъпността, като основен фактор за избор на имот (Stoencheva, 2021). Въпреки това, малките градове остават недостатъчно изследвани, което подчертава нуждата от локални проучвания като това.

Методология на изследването

За целта на настоящето проучване е използвана структурирана анкета, която в съдържателно отношение включва 25 въпроса, обособени в няколко тематични блока, а именно:

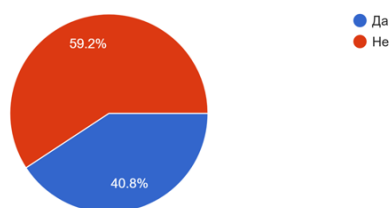
- Демография: Възраст, доходи и размер на семейството.
- История на покупките: Наскоро закупени имоти и бъдещи планове за такива.
- Предпочитания: Желани характеристики на имотите, мотивации и ценови очаквания.

Изследването е проведено онлайн през месец септември 2024 г. и обхваща жителите на Велико Търново и околните райони. Резултатите са обработени със статистическия програмен продукт SPSS.

Анализ и резултати от изследването:

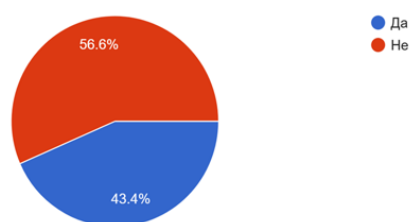
Q1. Купували ли сте жилищен имот през последните 3 години?

76 responses



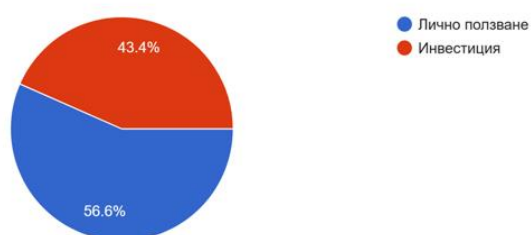
Q2. Имате ли планове да закупите апартамент през следващите 12 месеца?

76 responses



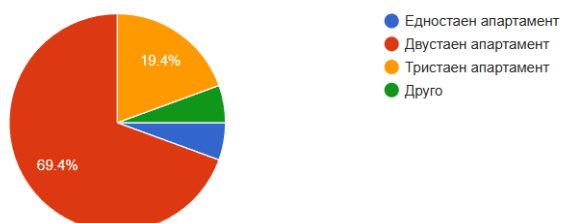
Q3. С каква цел бихте закупили:

76 responses



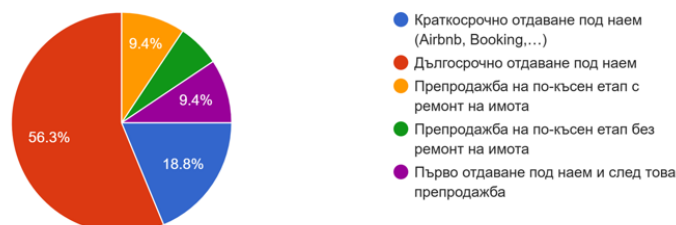
Q4. Какъв тип имот бихте закупили за инвестиция?

76 responses



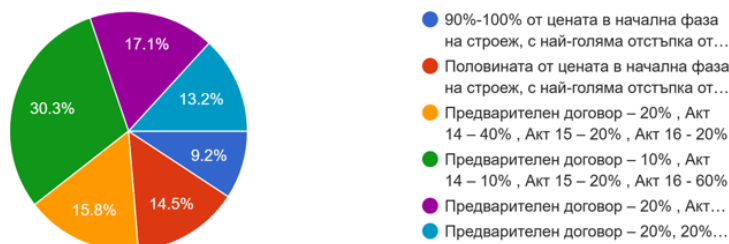
Q4.1 Какъв ще бъде видът на инвестицията:

76 responses



Q6. Каква схема на плащане бихте избрали?

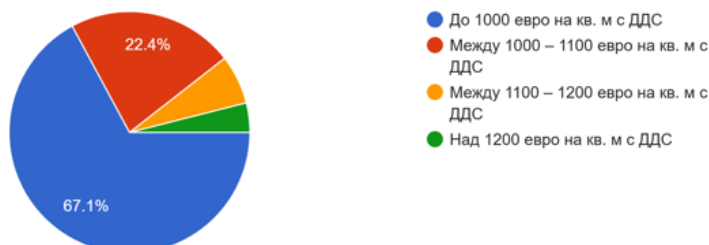
76 responses



Изследването показва, че почти половината от анкетираните имат планове за покупка през следващите 12 месеца, което потвърждава интереса на българите към недвижимите имоти през призмата на очакваното приемане на България в Евророната. Също така може да се предположи, че желанието е породено и от увереността в по-доброто икономическо бъдеще, както и на факта, че доходните на работещите в страната растат. Прави впечатление, че масовият български инвеститор продължава да предпочита конкретна инвестиционна стратегия, а именно: покупка с цел дългосрочно отдаване, като най-предпочитани остават двустайните апартаменти.

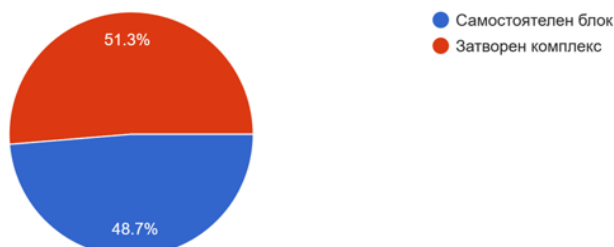
Q7. Каква цена на квадратен метър в евро сте склонни да платите за строящ се комплекс, съобразена с вашето търсене?

76 responses



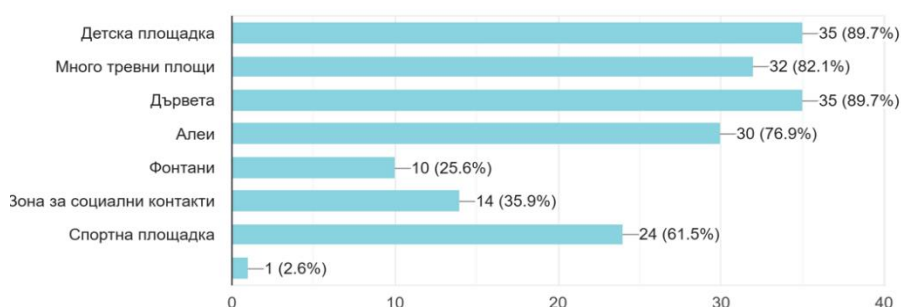
Q8. В каква сграда предпочитате да живеете:

76 responses



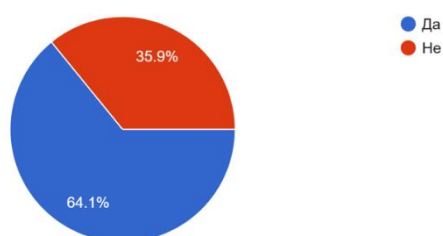
Q12. Какво трябва да има в общите части и двора на един затворен комплекс?
(Можете да изберете повече от един отговор):

76 responses



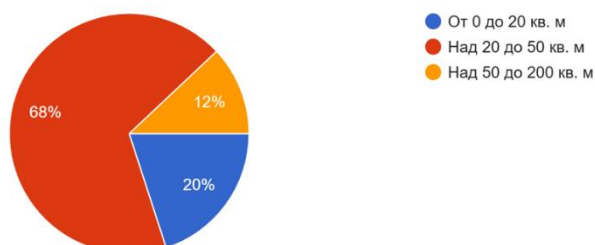
Q13. Бихте ли закупили партерно жилище, ако към него има двор?

76 responses



Q13.1 Колко голям желаете да бъде дворот, съобразен с вашето търсене?

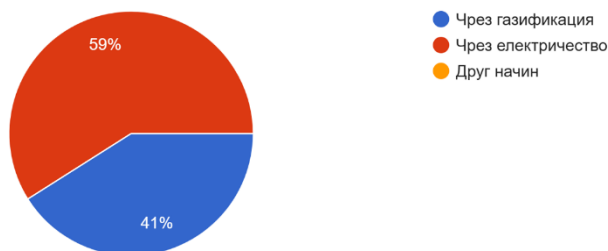
76 responses



Проучването разкрива едно нереалистично очакване на купувачите на фона на растящите разходи за производство на строителна продукция. Българските потребители очакват ниски цени, въпреки ръста на цената на парцелите, заплатите на заетите и строителните материали. Друго предположение е, че купувачите на такъв тип имоти очакват да има детски площадки, тревни площи и дървета на разположение в обекта, което отправя ясно послание към проектантите и инвеститорите.

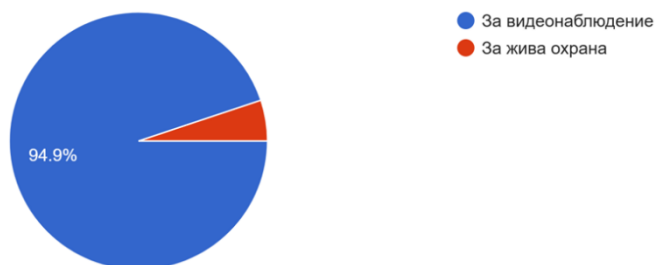
Q18. По какъв начин предпочитате да се отоплява апартаментът?

76 responses



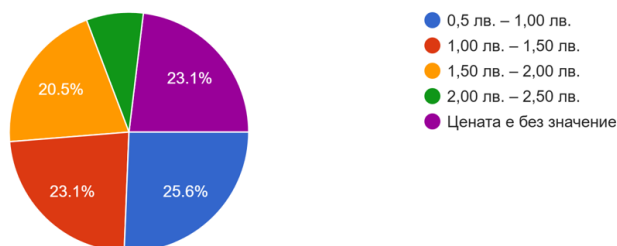
Q21. Как предпочитате - в сградата да има по-ниска месечна такса за контролиран достъп и видеонаблюдение, или по-висока такса за жива охрана?

76 responses



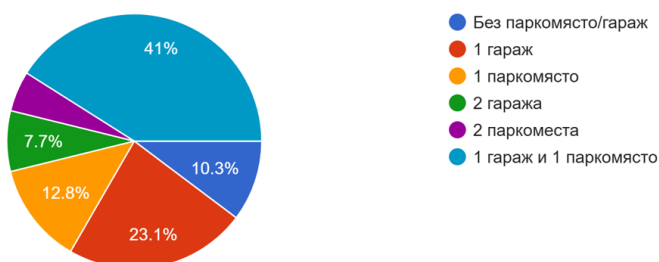
Q22. Каква месечна такса бихте плащали (на кв. м) за поддръжка на общите части (в това число и двора)?

76 responses



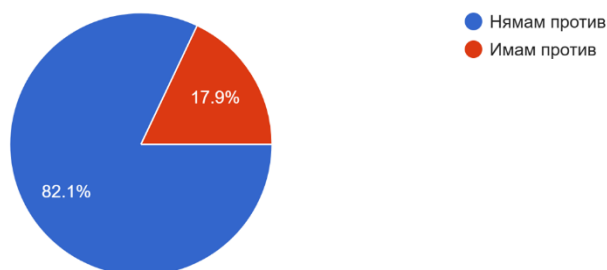
Q19. Колко паркоместа/гаражи бихте желали да закупите?

76 responses



Q23. Имате ли против отглеждането на домашни любимци (котка/куче) в комплекса?

76 responses



Изследването дава повече яснота за очакванията на купувачите за начин на отопление, което е необходимо като обратна връзка към инвеститора във фазата на проектирането. Видно е, че електричеството е предпочитан начин за топлинно обезпечаване в студените дни, като най-вероятно се очаква то да се осъществява чрез климатици или подово отопление. Тенденцията българското семейство да има повече от един автомобил е причина над 40% от анкетираните да изразят желание за покупка на две места за паркиране - гараж и паркомясто.

При по-задълбочен анализ на резултатите от изследването, може да се отбележат следните корелации:

1. Цел на инвестицията спрямо Избор на тип имот. Силна отрицателна корелация (-0.73) между Q3 (Цел на покупката: Лично ползване vs. Инвестиция) и Q4 (Тип имот за инвестиция). Респондентите, които купуват за лично ползване, са значително по-малко склонни да купуват малки апартаменти за инвестиция.
2. Тип на инвестицията спрямо Инвестиционна стратегия. Умерена корелация (0.56) между Q4 (Тип имот за инвестиция) и Q4.1 (Инвестиционна стратегия: Отдаване под наем vs. Препродажба). Може да се заключи, че тези, които избират двустайни апартаменти, предпочитат дългосрочно отдаване под наем, докато тези, които избират едностайни апартаменти, са по-склонни към препродажба.
3. Предпочитан етаж спрямо Размер на апартамента. Положителна корелация между Q14 (Предпочитан етаж) и Q13 (Предпочитана квадратура на апартамента в кв.м). В случаят може да се предположи, че купувачите, които търсят по-големи апартаменти, предпочитат по-високи етажи, вероятно заради по-добрите гледки и повече уединение.
4. Схема на плащане спрямо Чувствителност към цената. Тук има видима тенденция между Q6 (Избор на схема на плащане) и Q7 (Приемлива цена на квадратен метър в евро). Значението е, че купувачите, които предпочитат по-ниски месечни вноски, са по-склонни да търсят апартаменти под 1000 EUR/кв.м.
5. Предпочитан тип отопление спрямо Готовност за плащане на по-висока такса за сигурност. Наблюдава се слаба корелация между Q18 (Предпочитан тип отопление) и Q21 (Предпочитан модел за такса сигурност: Видеонаблюдение vs. Жива охрана). Значението може да се формулира по

следния начин: Купувачите, които предпочитат газово отопление, са по-склонни да плащат по-висока такса за сигурност.

Анализ на резултатите и възможни изводи

Анализът на данните разкрива няколко ключови зависимости и тенденции, които показват че купувачите избират имоти в затворени комплекси поради съчетание от практически, социални и емоционални причини. Растящата популярност на затворените комплекси в малки градове. Данните показват засилен интерес към този тип жилищни решения и във Велико Търново, което предполага промяна в нагласите на купувачите и необходимост от по-задълбочени проучвания за мотивацията им. Причините са няколко и могат да бъдат групирани по следния начин:

1. Сигурност и безопасност. Затворените комплекси обикновено разполагат с контролирани входове, охрана и видеонаблюдение, което осигурява усещане за безопасност. По-ниските нива на престъпност в тези зони са значителен фактор за привличане на купувачи. Семейства с деца отдават приоритет на безопасни пространства за игра и живот.
2. Ексклузивност и престиж. Притежаването на имот в затворен комплекс се възприема като знак за благосъстояние, ексклузивност и висок социален статус. Много купувачи предпочитат да живеят сред хора със сходен социално-икономически профил.
3. Уединение. Контролираният достъп гарантира по-малко нарушения на личното пространство, докато купувачите често търсят тишината и спокойствието, които предлагат тези комплекси.
4. Лайфстайл и удобства, рекреационни съоръжения. Затворените комплекси често предлагат удобства като басейни, фитнес зали, детски площадки, тенис кортове и алеи за разходки. Някои комплекси организират събития или предлагат споделени пространства за социални контакти, което изгражда чувство за общност. Ландшафтът, парковете и естествената среда привличат тези, които търсят спокоен начин на живот близо до природата.
5. Инвестиционен потенциал. Затворените комплекси обикновено запазват или увеличават стойността си поради своята атрактивност, което покрива един от основните критерии за избор на инвестиционен имот, а именно покачване на стойността. От друга страна високото търсене на наеми в такива комплекси ги прави привлекателни за инвеститорите.
6. Предимства на локацията, близост до ключови удобства. Много затворени комплекси са стратегически разположени в близост до училища, работни места, търговски центрове, транспортни възли или имат бърз достъп до важни за ежедневието на обитателите обекти. Някои купувачи търсят затворени комплекси като бягство от градския хаос, предоставящи идеалния баланс между достъпност и спокойствие.
7. Регулации и управление, правила на етажната собственост. Купувачите оценяват регулираната среда, в която съседите се задължават да спазват стандартите за поддръжка на имотите, въпреки някои пропуски в българското законодателство. Добре управляваните затворени комплекси гарантират ефективна експлоатация и дългосрочна поддръжка.

8. Много от анкетирания очакват цена на жилищата около 1000 €/м² или по-ниска, което контрастира с реалната пазарна стойност. Това може да доведе до забавяне на продажбите или нужда от гъвкави финансови механизми. Очертава се ясна нужда от разяснителни кампании с цел образование на потенциалните купувачи относно актуалните ценови диапазони.

9. Повечето купувачи предпочитат видеонаблюдение пред жива охрана, което показва, че търсят ефективни, но икономични решения за безопасност. Изследването показва, че има интерес към партерни апартаменти със собствен двор, което може да бъде обяснено с промени в изискванията на българското семейство относно качеството на живот през последните 5 години. Млади семейства проявяват засилен интерес към този тип жилища, което предполага промяна в предпочитанията към типологията на жилищните единици в комплекси от затворен тип. Засиленият интерес към енергийно ефективни решения съответства на глобалните тенденции в устойчивото строителство и изисква интеграция на смарт технологии, както и възобновяеми енергийни източници.

Заклучение

Настоящото изследване показва силен интерес към затворени комплекси във Велико Търново, като купувачите акцентират върху достъпността, сигурността и инвестиционния потенциал. Основните заключения включват:

- Формулиране на ясна ценова стратегия – необходимост от адаптиране на очакванията на купувачите спрямо пазарните цени на жилищата в подобни комплекси.
- Приоритизиране на сигурността – разработване на икономически изгодни охранителни мерки, които се основават на иновативни и ефикасни решения от сферата на сигурността.
- Гъвкави схеми на плащане – разсрочени и адаптивни схеми на финансиране за разширяване на възможностите за покупка, както за купувачи с цел лично ползване, така и за инвеститори с цел печалба.
- Фокус върху функционалност и устойчивост – интеграция на енергоефективни решения, зелена архитектура, както и на такива, които намаляват разходите за поддръжка.
- Инвестиционна привлекателност – целенасочено предлагане на продукта на пазара след сегментиране според типа купувачи.

Тези изводи предоставят практически насоки за инвеститори и проектантите, като подчертават нуждата от адаптиране на бъдещите проекти към реалните изисквания и възможности на купувачите в средни и малки градове в България. Интересни за бъдещи проучвания са отговорите на специфични въпроси, които обръщат внимание на конкретните предпочитания на потенциалните потребители на разглеждания строителен продукт. Те могат да послужат като ценни насоки при проектирането на комплекси от затворен тип в по-малките градове на България. Резултатите предлагат ценни насоки за предприемачи и строители, архитекти и конструктори, които да отговорят на предпочитанията на местния пазар в лицето на актуалните купувачи.

Източници

- Zakon za Upravljenie na Etazhnata Sobstvenost, <https://www.mrrb.bg/bg/zakon-za-upravlenie-na-etajната-sobstvenost/>
- Atkinson, R. (2020). *Gated communities and the politics of exclusion in contemporary cities*. Urban Studies, 57(4), 612-629. <https://doi.org/10.1177/0042098019850686>
- Bailey, P. (2020). *The impact of gated communities on urban crime rates: A global analysis*. Journal of Urban Policy, 45(2), 233-251. <https://doi.org/10.1080/0042098019850686>
- Blandy, S. (2021). *Gated communities: Regulation, social cohesion, and governance challenges*. Housing Studies, 36(3), 478-495. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1719232>
- Blakely, E. J. (2022). *Gated communities: Creating exclusionary spaces?* Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003122200>
- Bobchev, K. (2020) Upravljenie na vakancionni kompleksi ot zatvoren tip. [Management of Gated Resort Complexes] Sofia: Avangard prima
- Davies, M. (2022). *Sustainable housing development and the rise of eco-friendly gated communities*. Environmental Research & Design, 12(1), 89-105. <https://doi.org/10.1080/10464883.2021.1993220>
- Hirt, S. (2012). *Iron curtains: Gates, suburbs, and privatization of space in the post-socialist city*. Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9781118295861>
- Ivanova, P. (2021). *Housing affordability and preferences in emerging markets: A Bulgarian case study*. Real Estate Economics, 49(2), 275-293. <https://doi.org/10.1111/1540-6229.12255>
- Johnson, T. (2023). *Smart technologies and the future of gated communities*. Journal of Housing Technology, 28(3), 412-429. <https://doi.org/10.1080/10511482.2022.2045678>
- Levy, D. (2021). *The governance of common spaces in private residential communities*. Property Management, 39(4), 503-520. <https://doi.org/10.1108/PM-10-2020-0068>
- Richardson, K. (2023). *Mixed-use gated communities: Trends and future directions*. Journal of Urban Planning, 30(1), 56-72. <https://doi.org/10.1080/07293682.2022.2085679>
- Stefanov, D. & Dimitrova, M. (2020) Razvitie na stroitelnata aktivnost v Bulgariya v perioda 2010-2019 godina. [Development of the construction activity in Bulgaria in 2010-2019 period] *Stroitelno predpriemachestvo i nedvijima sobstvenost*, Izdatelstvo "Nauka i iкономика" – Ikonicheski universitet-Varna, 60-68.
- Stoencheva, Y. (2021) Problemi na dostupnostta za pridobivane na jilishni imoti v grad Varna. [Problems of affordability for acquisition of residential properties in the city of Varna] *Stroitelno predpriemachestvo i nedvijima sobstvenost*, Izdatelstvo "Nauka i iкономика" – Ikonicheski universitet-Varna, 147-154.
- Tsvetanov, L. (2022) Analiz na novite vazmojnosti za stroitelstvo na energiyни obekti za proizvodstvo na elektricheska energiya ot vazobnovyaemi iztochnitsi varhu pokrivi i fasadni konstruksii na sgradi, energiyata ot koito shte se izpolzva samo za sobstveno potreblenie. [Analysis of the new possibilities for the construction of energy facilities for the production of electrical energy from renewable sources on roof and facade structures of buildings, the energy from which will be used only for own consumption] *Stroitelno predpriemachestvo i nedvijima sobstvenost*, Izdatelstvo "Nauka i iкономика" – Ikonicheski universitet-Varna, 187-191.
- Webster, C., & Le Goix, R. (2019). *Gated communities, spatial fragmentation, and urban governance*. Urban Geography, 40(5), 819-837. <https://doi.org/10.1080/02723638.2019.1574151>



Market Attitudes toward Gated Residential Complexes in Veliko Tarnovo: Results and Conclusions from a Survey Study

Shtelyan KALCHEV¹

¹ ORCID id 0000-0002-6269-9369, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria,
e-mail: kalchev@unwe.bg

DOI: <https://doi.org/10.56065/a3zvgm76>

Abstract:

JEL: R30

This paper examines the growing interest for apartments in gated residential complexes compared to individual buildings, focusing on the preferences and market attitudes of buyers in Veliko Tarnovo, Bulgaria. Based on a structured survey of 76 participants, the study identifies the key factors driving interest in this type of housing – namely, security, affordability, and investment potential. The findings reveal specific consumer expectations such as a preference for video surveillance over live guards, high demand for ground-floor units with private gardens, and unrealistic expectations for prices around or below €1000/m². Other highlighted priorities include the availability of parking and energy-efficient features. The study contributes to the literature on gated communities in smaller Bulgarian cities and offers practical insights for developers, investors, urban planners, and designers.

Keywords:

Gated communities, real estate, market preferences, investment trends, Veliko Tarnovo

How to cite:

Kalchev, S. (2025). Pazarni naglasi kam kompleksi ot zatvoren tip vav Veliko Tarnovo: rezultati i zaklyucheniya ot prouchvane. [Market Attitudes Toward Gated Residential Complexes in Veliko Tarnovo: Results and Conclusions from a Survey Study]. *Stroitelno predpriemachestvo i nedvizhima sobstvenost* = *Construction Entrepreneurship and Real Property*, 2 (1), 65-77.
<https://doi.org/10.56065/a3zvgm76>

Copyright © 2025
by author(s)