

СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В ОБЛАСТНИТЕ ГРАДОВЕ В БЪЛГАРИЯ

Докт. Атанас Иванов

Въведение

Материалната стойност на недвижимите имоти се превръща в ключов елемент от икономиката на България. Общият оборот в сектор „Операции с недвижими имоти“ нараства прогресивно, като през 2023 г. достига приблизително 7% от общия оборот на предприятията в страната. Благоприятната икономическа обстановка е предпоставка за появата на повече инвеститори, а наблюдаваният ръст в цените на недвижимите имоти допълнително увеличава оборотите и броя на предприятията в сектора. Сектор „Операции с недвижими имоти“ играе важна роля в икономиката на България, а подемот в своето развитие през последните години оказва съществено влияние върху останалите икономически сектори поради ангажирането на множество свързани предприятия.

В условията на динамични инфлационни процеси и нарастваща несигурност, свързана с ценови инверсии и спекулативни движения на пазара, вложенията в недвижими имоти в България се превръщат в актуална тенденция през последните години, а засиленият интерес към жилища в централните градски райони прогресивно се увеличава.

Обект на изследването е пазарът на жилищни имоти, а акцентите в това изследване са насочени към установяване на зависимости, настъпили в следствие на промени във факторите, обуславящи развитието на характерен сегмент от пазара на недвижими имоти.

Предмет на настоящото изследване е състоянието на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България и проследяването на тенденциите в развитието му през последните 20 години.

Целта на автора на тази студия е да направи анализ на състоянието и тенденциите на пазара за недвижими имоти в областните градове в България, да разгледа факторите, влияещи на развитието му, да съпостави различни параметри и да разкрие зависимости между тях, на базата на които да предложи

по-добра осведоменост на участниците в него.

Целта на настоящото изследване ще бъде постигната чрез решаване на следните изследователски **задачи**:

1. Да се направи теоретичен анализ и да се прецизира понятийният апарат на пазара на недвижими имоти.
2. Да се представят и анализират видовете пазари и факторите, влияещи върху развитието им.
3. Да се направи анализ на състоянието и тенденциите в развитието на пазара на жилищните имоти в централните чати на областните градове в България с оглед разкриване на зависимости.
4. На основата на резултатите от извършения анализ да се предложи по-добра осведоменост на участниците в изследвания пазарен сегмент.

Спецификата на изследваната проблематика определя като най-подходящи следните методи: метод на индукция и дедукция, метод на сравнение и обобщение, метод на анализ и синтез, статистически и математически методи.

Изследването се основава на статистическа информация за периода 2005 – 2024 г., което позволява проследяване на дългосрочни тенденции. Информационните източници, използвани за изследването, са български и чуждестранни разработки в областта на операциите с недвижими имоти, първични и вторични данни от масивите на НСИ, Агенцията по вписванията и различни пазарни агрегатори за имотни цени.

Глава първа

Теоретични аспекти на пазара на недвижими имоти

1.1. Същностна характеристика на пазара за недвижими имоти

Недвижимият имот представлява обект с неодушевен характер, чието географско местоположение е невъзможно да бъде променено без разрушаване на физическата му цялост. Терминът „недвижим имот“ в България най-често се асоциира със собственост на физическо или юридическо лице върху предмети и/или обекти, които са неразделно свързани със земята. Според чл. 110 от Закона за собствеността (ЗС) на Република България недвижими вещи са: земята, растенията, сградите, другите постройки и въобще всичко, което по

естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или към сградата. Тъй като в ЗС е застъпено понятието „**недвижими вещи**“ е редно да отбележим, че в българското законодателство липсва легална дефиниция за термина „вещи“. По наше мнение едно от най-точните дефиниции на този термин дава Австрийският граждански кодекс, според който „вещите са всичко, което се различава от човека и служи за ползване от него“¹. Съществуващите различни определения, предложени от специалистите по вещно право в България, се обединяват около тезата, че „вещите“ са материални предмети, които имат самостоятелно съществуване.

Прието е недвижимите вещи, които са обект на собственост, да бъдат класифицирани в три основни направления:

- недвижими вещи по природа – поземлени участъци, трайни и временни насаждения, сгради и допълнителни постройки;
- недвижими вещи по предназначение – представляват всички съоръжения, които са изградени и прикрепени за постоянно в недвижимия имот и са станали неделима част от него (канализационни, отоплителни, асансьорни и други системи);
- недвижими вещи по закон – определени от ЗС на Република България

В исторически план правата върху собствеността в България се определят от множество културни и религиозни фактори. До края на XIII и началото на XIV век правото на собственост се регламентира от византийското законодателство. Следва петвековния османски период, който се характеризира с наличието на право на собственост върху недвижим имот, обложено с множество данъци, ограничения по линия на предназначението, използването и прехвърлянето му от страна на собственика. През този период по нашите земи преобладава селското население, а обработването на земята в чифлика² е строго регламентирано и се извършва с не повече от един чифт волове. Друга специфична особеност е, че имотът се отнема от собственика, ако остави земята си необработваема за период по-дълъг от три години.

Действащата към момента нормативна уредба за правото на собственост в България датира своето начало в ЗС от 1951 г. и по примера на европейската

¹ Чл. 295 от Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch – ABGB (Австрийски граждански кодекс).

² Чифликът е участък земеделска земя, който едно домакинство може да обработва срещу заплащане на еднократна първоначална такса и годишен данък.

концепция определя трите основни правомощия на собственика – право на владение, право на ползване и право на разпореждане.

Според Kramper (2022) земята е основният икономически ресурс на модерната ера, а негово скорошно изследване сочи, че недвижимите имоти в момента представляват почти 70% от глобалните активи. Огромната материална стойност на недвижимите имоти в световен мащаб се превръща в ключов елемент от икономиката, а това придава съществена роля на операциите с недвижими имоти, които представляват един от 20-те основни сектора на икономиката в Статистическата класификация на икономическите дейности за Европейската общност.

За целите на настоящото изследване считаме, че е необходимо да изясним термините „пазар“ и „сегментация на пазара“ на недвижими имоти, както и участниците в сделки с недвижими имоти.

Пазарът на недвижими имоти може да се представи като съвкупност от взаимосвързани фактори, определящи **търсенето** и **предлагането** на продукцията в сектора. Както повечето видове пазари, пазарът на недвижими имоти се обособява в зависимост от териториално-географския си обхват – местен, районен, регионален, национален, международен.

Според Iliev (2011) едни от важните индикатори за състоянието и тенденциите в развитието на пазара на недвижими имоти представляват степента на заетост и наличието на резерв от свободни имоти, които се измерват в процент за **отделните сегменти** на пазара.

Сегментирането на пазара (**пазарната сегментация**) представлява дейност, която има за цел да раздели пазара на отделни сегменти с цел качествено и прецизно селектиране на имотите, познаване на техните специфики в детайли, предлагането им на пазара по най-добрия начин и оценяването им на база на селектирана надеждна информация. В тази връзка различаваме следните типове пазарна сегментация:

- според пазара: първичен или вторичен;
- според предназначението: жилищни, търговски, индустриални, ваканционни и др.;
- според това дали са обект на покупко-продажба или отдаване под наем.

Прието е пазарът на недвижими имоти да се разглежда като първичен и вторичен. При **първичния пазар** на недвижими имоти (ново строителство) продавачи по сделките с недвижими имоти са самите производители

на предлаганата продукция. В случая такива могат да бъдат инвеститори, възложители, самите строителни компании, както и банките, финансиращи реализацията на проектите. Този тип сделки в нередки случаи се извършват още преди продукцията да е произведена, или така наречените **„продажби на зелено“**.

Вторичния пазар обхваща основно имоти, които са достигнали степен на завършеност. Продавачите на недвижими имоти на вторичния пазар са предимно физически или юридическа лица, които продават или препродават вече закупения от тях недвижим имот. Характерна особеност на вторичния пазар е, че същественият дял от сделките се извършва чрез посредници.

Персонализацията на пазара според **предназначението** на недвижимия имот има за цел да улесни анализа, управлението или обработката на информацията за конкретния тип имот.

Имотите с предназначение за **търговски** площи, офиси и **индустриални** обекти предлагат разнообразна гама от инвестиционни възможности. Покупката и последващото развитие на индустриални или търговски имоти обикновено изискват по-голяма първоначална инвестиция, която от своя страна има потенциала да донесе по-висока възвръщаемост чрез **по-дългосрочни договори за наем** и по-високи ставки.

Lindahl (1995) разработва историческа рамка на анализ, чрез която идентифицира три последователни модела на инвестиции в търговски имоти при прехода от преобладаващо локален и относително затворен модел към силно отворен и глобално ориентиран модел.

Първият модел на автора за инвестиране в търговски имоти той нарича „прост модел“. Местните строителни предприемачи действат сами в изграждането и финансирането на проекти за развитие със заеми от местни банки, чиято финансова база черпи до голяма степен от местни вложители. Капиталовите потоци остават в региона.

Вторият модел за инвестиране в търговски имоти възниква в резултат на значителното нарастване на дейностите на специална категория големи институционални инвеститори към края на 70-те години на миналия век. През този период пенсионните фондове и застрахователните компании стават все по-интегрирани в производството на строителна продукция, тъй като високите темпове на инфлация насърчават приемане на по-високи рискове в преследването на по-висока възвръщаемост.

Третият модел, познат като „днешния модел“, произтича от революционен подход към ликвидиране на имотен капитал под формата на акции и ценни книжа. Авторът обяснява тази радикална трансформация в четири точки:

- възможност за делимост на инвестициите;
- разпределение на риска върху избран портфейл;
- отделяне на инвестициите от функцията за осигуряване на конкретни знания, необходими за оценка на риска;
- значително увеличена лекота на влизане и излизане (за разлика от праговете за покупка/продажба на определени имоти).

Интересно проучване в областта провеждат Zhu, Van Dijk и Lizieri (2024). Авторите изследват ефектите на вълните между пазарите на търговски недвижими имоти и отчитат, че е важно да се знае кой пазар е доминиращ и се движи първи, тъй като позволява по-добро разбиране на това как икономическите шокове се разпространяват в пространството и времето – важен фактор за политиците и наблюдателите на пазара. Предвид значителния пазарен размер на търговските недвижими имоти, авторите считат, че корекциите в цените им вероятно ще повлияят върху развитието на останалите пазарни сегменти.

В продължение Clark и Lund (2000) дефинират пазара на търговски недвижими имоти като нарастващ дял от участници на различни разстояния от пазарната зона, участващи в производството, собствеността, поддръжката, използването и възпроизвеждането на застроената среда.

Според нас пазарът на търговски недвижими имоти може да се дефинира по различни начини в зависимост от това върху коя функция се фокусира: планиране и проектиране, строителство, материални потоци, финанси, инвестиции, управление или използване.

Litvin и др. (2013) определят **ваканционния имот** като релаксиращо място за разсейване (втори дом), където обитателите на големите градове предпочитат да прекарват свободното си време. През по-ранните дни на еволюцията този тип имоти обикновено са били разположени на достъпно разстояние от основното жилище на собственика и са използвани предимно за пътувания през уикенда. Според автора с течение на времето броят на вторите домове, разположени много по-далеч от основното жилище на собственика, се увеличава. Резултатът е, че собствениците обикновено остават за

по-дълги периоди от време, но ги посещават много по-рядко през годината, създавайки условия за формиране на общности, които понякога са оживени, а в други случаи се превръщат в „градове призраци“.

От друга страна, ваканционните имоти в популярни туристически дестинации могат да генерират високи приходи, особено през пиковите сезони въпреки преобладаващото **краткосрочно наемотдаване**. Същите изискват адекватно управление, висока степен на ангажираност и познания в конкретната област поради постоянната смяна на наемателите, а в чести случаи и използване на услуги, предоставени от посредници. Освен това дългосрочните ползи от ваканционните имоти са трудни за прогнозиране предвид вероятността от възникване на форсмажорни обстоятелства и климатични аномалии.

Съгласни сме с мнението на цитираните автори и подкрепяме техните становища. Предвид множеството възможни дефиниции, съпътстващи сегментацията на пазарите за търговски, индустриални и ваканционни недвижими имоти, и целите на настоящата разработка считаме за необходимо да поставим акцента върху **жилищните недвижими имоти**.

Проучване, проведено от Perera, Toxoreus, Klein и Merfeld (2024), сочи, че световното население, живеещо в градовете през 2022 г., представлява 55% от общото население, а много градове ще трябва тепърва да се справят с жилищните предизвикателства и влошаването на градската среда, тъй като това **жилищно пренасочване** се ускорява и през 2050 г. ще достигне 80%.

Liu и Chen (2025) проследяват историческата траектория на жилищните пазари, които са еволюирали от правителствен контрол и централизация до приватизация и комодификация, след това финансиация и сега децентрализация. В труда си авторите отбелязват, че в ерата след Втората световна война много правителства изиграват централна роля в осигуряването на жилища, наблягайки на широкомащабни обществени жилищни проекти и регулаторен надзор. В последствие икономическите парадигми се променят и през втората половина на 20-ти век, се наблюдава подчертано движение към неолиберална приватизация, в резултат на което на жилищата започва да се гледа не просто като на необходимост, а като на **стока и средство за инвестиция**.

Теорията на хедоничното търсене, описана от Besanko et al. (2009), предоставя фундаментална основа за разбиране на ценообразуването на пазара на недвижими имоти. Според тази теория всяка характеристика на даден имот – местоположение, удобства и други характеристики – пряко допринася за

общата му стойност. Този подход е особено подходящ в **градски контекст**, където разнообразието от имоти и разнообразните потребителски предпочитания създават сложен и многостранен пазар.

Придържайки се към тази теория, Maia и David (2024) отбелязват, че решението за наемане или закупуване на имот представлява значителна дилема, особено в сложните **градски пазари**. Този избор се влияе от различни фактори, включително лични финансови условия, житейски цели, желано местоположение и очакваната продължителност на престоя.

Potrawa и Tetereva (2022) са на мнение, че пазарната цена, която потребителят плаща за дадена стока/имот, е свързана с полезността на характеристиките на недвижимия имот. Следователно чрез **сравняване на цените на различни имоти с различни нива на полезност** за потребителя, става възможно да се определят явления, като екологични оценки, макроикономически основи и различни социално-икономически аспекти.

Renigier-Biłozor, Chmielewska и Kamasz (2024) считат, че от гледна точка на купувача покупката на жилищен имот включва анализ на финансовата жизнеспособност, собствените финансови възможности и нивото, до което имотът отговаря на **нуждите на купувача**. Подобна оценка може също така да включва индивидуалния опит на вземащия решение в областта на пазара на недвижими имоти и опита на хората около него.

Sarakova и Sarakov (2024) твърдят, че дори незначителни промени на този пазар могат да предизвикат **спекулативно поведение** и умишлено повишаване на цените на имотите. По този начин разбирането на действителната стойност на недвижимия имот и разпознаването на неговото първокласно местоположение стават решаващи.

Loro, Lo Verso, Fregonara и Barreca (2024) и други учени отчитат една от водещите тенденции през последните години, а именно – много работници да използват домовете си като работни места, намалявайки разликите между офиси и жилища и създавайки многофункционални пространства. С помощта на множествен регресионен анализ авторите открояват значимостта на огромен набор от променливи, като: външни фактори, свързани с контекста и **характеристиките на сградата**, присъщи фактори, свързани с **характеристиките на жилището**, фактори, свързани с **енергийната ефективност**, и не на последно място влиянието на **дневната светлина** върху цената на недвижимия имот.

Gholipour, Arjomandi, Andargo и Bennett (2023) отбелязват, че жилищните имоти продължават да бъдат един от **най-големите класове активи** в света по стойност и остават жизненоважна част от глобалните инвестиционни стратегии, следователно прозрачността на пазара е от решаващо значение за всички участници в сектора.

Интересна е тезата на Cural (2015), според който **историческото развитие** на жилищното строителство вероятно е оказало известно **влияние върху текущите пазарни цени** на апартаментите. Според автора влиянието се идентифицира във връзка с вероятните мотиви и предпочитания, свързани с търсенето на жилищни имоти в **големите градове**.

Придържаме се към тази методология, която се основава на формирането на **сравнителна база данни от жилищни имоти, възможно най-хомогенни**, през различни периоди на строителство на българския пазар на недвижими имоти, които могат да бъдат разделени на определени времеви диапазони, всеки от които има свои собствени характеристики.

По наше мнение пазарът на жилищни имоти в централните части на областните градове в България може да се представи като **отделен сегмент създаващ обособена съвкупност от търсене и предлагане за конкретен продукт**. Основните фактори, които го персонализират, са броят на потенциалните участници, количеството произведена продукция, възможностите за финансиране, броят сделки, ценовите инверсии, нивото на инфлация и индивидуалните специфики на жилищния имот. Предвид практическата насоченост на настоящата разработка, влиянието на изброените фактори ще бъде подробно разгледано.

1.2. Участници на пазара за недвижими имоти

Операциите с недвижими имоти могат да бъдат дефинирани като **съвкупност от отношения между участниците в сделките с недвижими имоти** – купувачи, продавачи, наематели, наемодатели и посредници.

Според Toivonen и Viitanen (2016) участниците на пазара на недвижими имоти вземат решения относно покупка на недвижим имот, без да са напълно наясно със силите на промяната, които се появяват в резултат от техните действия и възможно влияние върху бъдещото развитие. С други думи, купувачите изпадат в ситуация, в която трябва да вземат решения без достатъчно информираност и необходимия анализ, а възможното бъдещо развитие ще има **дългосрочни последствия** поради дългия жизнен цикъл на недвижимия имот.

Купувачите могат да се определят като първостепенен участник в операциите с недвижими имоти. Присъщо за купувачите е, че те определят търсенето на произведената продукция в сектора, съответно поведението им на пазара е от съществено значение за всички останали участници. По наше мнение високателният краен потребител на недвижимия имот до голяма степен може да повиши качеството на предлаганата продукция в сектора. Купувач в сделка с недвижим имот може да бъде всяко физическо или юридическо лице, както и различни държавни или общински институции.

Продавачи могат да бъдат всички физически или юридически лица, имащи право на собственост върху недвижимия имот. Имотите със статут на държавна или общинска собственост също могат да бъдат продавани от съответните институции при наличие на права за разпореждане с тях.

Посредници при сделките с недвижими имоти са компаниите, специализирани в размяната на правата на недвижимата собственост, които най-често наричаме „агенции за недвижими имоти“. Задачите на посредниците са концентрирани върху провеждането на цялата организация по сделката между купувач и продавач. Известен факт е, че недвижимият имот е с ниска степен на ликвидност, следователно времето за продажба или покупка на такъв за много от участниците на пазара е определящо. Посредниците разполагат с информация за нагласите на купувачи и продавачи, следят за промени в цените и са наясно с предпочитаните локации на предлаганите имоти на пазара, с което значително подпомагат и двете страни по сделката. Едновременно с това използването на посредници намалява риска от неспазване на процедури и неточности по договори. Основните причини продавачи и купувачи да прибегват до използването на специализиран посредник при сделки с недвижими имоти са:

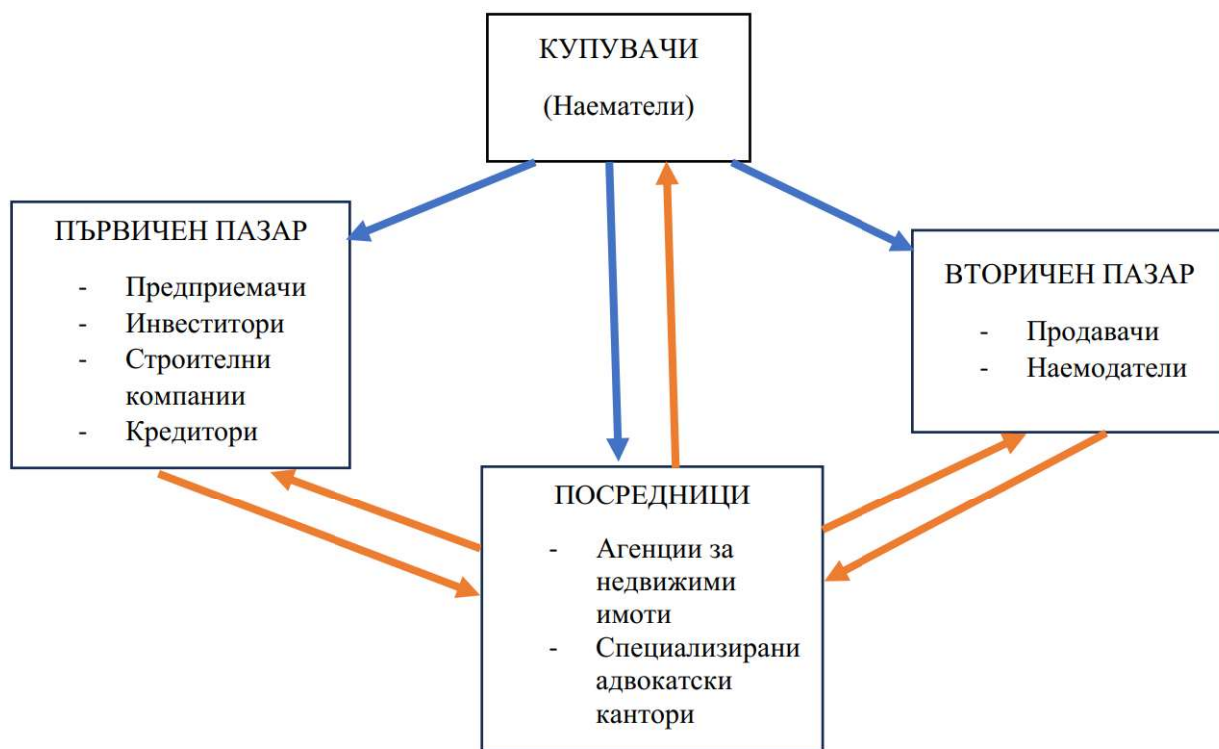
- голяма база данни;
- селектиране на информацията според нуждите на клиента;
- високо качество на договорите;
- яснота относно съпътстващите парични потоци по сделката;
- повече сигурност;
- ниска вероятност от възникване на спорове между страните.

При наемателите и наемодателите възникват сходни по вид отношения с тези между купувач и продавач. Съществената разлика е, че при сделките за покупко-продажба се прехвърлят пълните права върху недвижимия имот, а при сделките за наем наемодателят предоставя на наемателя частични права

за ползване на недвижимия имот срещу периодично заплащане. Съвременните тенденции на пазара сочат, че агенциите за недвижими имоти все по-често посредничат между този тип участници на пазара.

Компаниите, специализирани в размяната на правата на недвижимата собственост, имат за цел да оказват пълно съдействие при сключването на имотна сделка. Ролята на специалистите, ангажирани в структурите им, се състои в предоставяне на експертно мнение относно конкретния сегмент на пазара, консултиране, прогнозиране, познаване на нормативната уредба, както и изискваната документация. Гарантирането на сигурността по сделките в комбинация с широката гама от предложения, с които разполагат агенциите за недвижими имоти, създават оптимални условия за реализация на сделки, съобразени с индивидуални проекти и определени финансови възможности.

Предвид факта, че купувачите са тези, които определят търсенето на пазара, взаимоотношенията между участниците в сделките с недвижими имоти могат да бъдат представени по следния начин (фиг. 1):



Фиг. 1. Възможни взаимоотношения между участниците в сделки с недвижими имоти

В синьо – възможни варианти пред потенциалните купувачи (наематели)

В оранжево – възможности, предоставени от посредник

Източник: Разработено от автора.

Видно от фиг. 1 е, че пред потенциалните купувачи се разкриват три възможности. Вероятният избор между първичен и вторичен пазар най-често се определя от финансовите възможности на търсещия да закупи или наеме недвижим имот, а варианта за закупуване или наемане на такъв чрез посредник придобива все по-голяма популярност на пазара на недвижими имоти. Твърдението ни е подкрепено от последните данни на НСИ за 2022 г., според които броят на предприятията, опериращи в сектор „Операции с недвижими имоти“, е достигнал 25 309 броя.

След падането на тоталитарния режим в България закупуването на жилище в централните части на областните градове в България се превръща в постоянна тенденция, която олицетворява стремежа към развитие и подобряване на социалния статус на хората.

Предимствата, с които жилищните имоти в централните части на областните градове привличат хората от по-малките населени места, са изключително много и обхващат всички възрастови групи. Сред тези преимущества се нареждат силно развитият пазар на труда, добре организираната транспортна инфраструктура, непосредствената близост до държавната администрация, бизнес услугите, болничните и учебните заведения, както и множеството спортни, културни и развлекателни събития, организирани предимно в големите градове.

Проследяването на състоянието и тенденциите в развитието на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България през последните 20 г. има за цел да предостави възможност за съпоставяне на различни параметри и разкриване на зависимости, с помощта на които да предложи по-добра осведоменост на настоящите и бъдещи участници в този **премиум пазарен сегмент**.

Считаме, че предвид значимостта на сектор „Операции с недвижими имоти“ за националната икономика, стойността на оборотите и броя на предприятията в него една от основните задачи на настоящото изследване е да се извърши анализ на факторите с **най-силно влияние върху развитието** на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България.

Глава втора

Състояние на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България

2.1. Фактори, обуславящи развитието на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България

Факторите, влияещи на пазара са броят на потенциалните участници, количеството произведена продукция, възможностите за финансиране, броят на сделките, цената на квадратен метър, ценовите инверсии, нивото на инфлация и индивидуалните специфики на недвижимия имот.

Количеството произведена продукция е един от основните фактори, определящи пазарното предлагане в сектора. Предлаганото количество продукция до голяма степен зависи от производствените възможности и технологичния капацитет на организациите, заети в сектор F „Строителство“.

По данни на НСИ³ през второто тримесечие на 2024 г. местните администрации са издали разрешителни за строеж на 1 935 жилищни сгради с 10 271 жилища, на 16 административни сгради/офиси и на 1 173 други сгради. Издадените разрешителни за строеж на **нови жилищни сгради** и други видове сгради намаляват съответно с 4.9% и 14.6% в сравнение с второто тримесечие на 2023 година. Наблюдава се увеличение с 14.3% на броя на издадените разрешителни за строеж на административни сгради. Започнал е строежът на 1 703 жилищни сгради с 14 214 жилища в тях, на 14 административни сгради/офиси и на 664 други сгради. Спрямо второто тримесечие на 2023 г. започнатите нови жилищни сгради и други видове сгради нарастват съответно с 12.4% и 7.1%. Броят на започнатите административни сгради намалява с 39.1%.

Въпреки наблюдавания спад в издаването на разрешителни за строеж през второто тримесечие на 2024 г., възходящият темп в строителството на нови сгради в България се запазва, съответно наличния резерв от свободни имоти би следвало да **обезпечи предлагането на пазара**.

През последните 15 – 16 години и към настоящия момент обстановката на пазара за недвижими имоти в България може да се определи като устойчива. Общият оборот в сектора нараства, като през 2023 г. достига прибли-

³ <https://www.nsi.bg/content/215280>, 8 August 2024.

зително 7% от общия оборот на предприятията в България. Наблюдаваната устойчива тенденция в развитието на сектор „Операции с недвижими имоти“ се дължи на множество фактори и е пряко свързана с икономическия растеж на страната. По правило благоприятната икономическа обстановка е предпоставка за появата на повече инвеститори, а ръстът в цените на недвижими имоти допълнително увеличава интереса към пазара.

Строителният бранш е един от най-големите потребители на материали, стоки и услуги, а това води до ангажирането на множество свързани предприятия, което на свой ред също влияе положително на икономиката на страната. Увеличението в обема на продукцията създава нови работни места, а повишаването на заетостта е пряко свързано с нарастването на доходите на населението. Подобряването на финансовото състояние на хората създава повече потенциални купувачи на пазара, следователно нараства и търсенето на недвижими имоти.

Възможностите за финансиране също се развиват паралелно с повишения интерес към пазара на недвижими имоти. По данни на Българската народна банка (БНБ) в последните години банковите институции в България имат по висока ликвидност от средната за Банковия съюз в Еврозоната. Значителният паричен резерв на банките и ниският процент на лоши кредити помагат за ниските лихви по ипотечните кредити, а това в комбинация с ниската доходност от депозитите увеличава интереса към инвестиции в недвижими имоти.

Свършеният пазар е абстрактна величина. Такова състояние обикновено се наблюдава при изравняване на търсенето и предлагането в конкретен сектор на икономиката. Това което различава сектор „Операции с недвижими имоти“ от останалите сектори е стойността на предлаганата продукция. Когато една икономика навлезе в криза, или при състояние на глобална икономическа криза, какъвто е примерът със ситуацията от 2008 – 2009 г., секторите, изискващи големи вложения за производство на продукция, се влияят най-силно. Причината за тази тенденция е, че икономическата криза се отразява зле на финансирането. Докато за покупка на недвижим имот са необходими определено количество средства, то за изграждане на строителен обект е необходимо значително по-голямо финансиране. Тъй като инвеститорите разчитат на банковото кредитиране като основен източник за изграждането на конкретен проект, а банковите институции в момент на икономическа криза

значително ограничават възможностите за такова, се стига до положение, при което обемът на производството в сектора значително спада.

Спадът в производството нарушава нормалните за конкретен пазар стойности на търсене и предлагане, а това води до нарушения в ритъма на сделките. Същевременно търсенето на пазара за недвижими имоти се влияе по-слабо, изисква значително по-малки вложения и до голяма степен разчита на спестяванията на купувачите. Индикатор за навлизане на икономиката в криза е, че предлагането не може да задоволи търсенето в сектора.

При голяма част от търговските пазари, включително и пазара на недвижими имоти, такава ситуация води до **спекула**. Спекулата представлява изкуствено повишаване на цената на предлаганата продукция поради **дефицит** на такава. Намаленото предлагане при наличие на константно търсене неминуемо повишава цената на продукцията.

Несъвършеният пазар на недвижимите имоти не опонира адекватно на бързите изменения, което води до прекомерно повишение на цените на строителната продукция, а това от своя страна се отразява негативно на броя на сделките с недвижими имоти. Цикличността на пазарите сочи, че при достигане на такъв момент икономиката се забавя неимоверно поради липса на обороти в секторите. Това от своя страна води до следващия логичен етап – **срив на пазара**. Продажбата на произведената продукция се свежда до критичен минимум, а предприятията производители се принуждават да продават продукцията си под продажните цени, за да съумеят да продължат дейността си или просто да си възвърнат поне част от вложенията по реализираните проекти.

През изминалата 2023 г. в България са били изповядани 215 507 сделки с недвижими имоти, а по данни на НСИ броят на заетите лица в сектор „Операции с недвижими имоти“ през 2023 г. е 17 100 души.

Видно е, че развитието на сектор „Операции с недвижими имоти“ е пряко свързано с икономическата обстановка в България. За да разкрием състоянието и тенденциите на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България е необходимо да проследим някои от **основните показатели**.

В настоящия обзор на ситуацията ще обърнем внимание на **брой сделки** с недвижими имоти, **цените** на жилищните имоти в централните части на областните градове в България и на **нивата на инфлация** за съответния период, като използваме наличните данни.

За нуждите на настоящата разработка ще използваме годишните справки, изготвени от Агенцията по вписванията⁴, относно **броя на изповяданите сделки** за периода от 2005 г. – 2024 г., разпределени и публикувани в тримесечни периоди (табл. 1).

Таблица 1

Брой сделки с недвижими имоти в България по данни на Агенцията по вписванията⁵

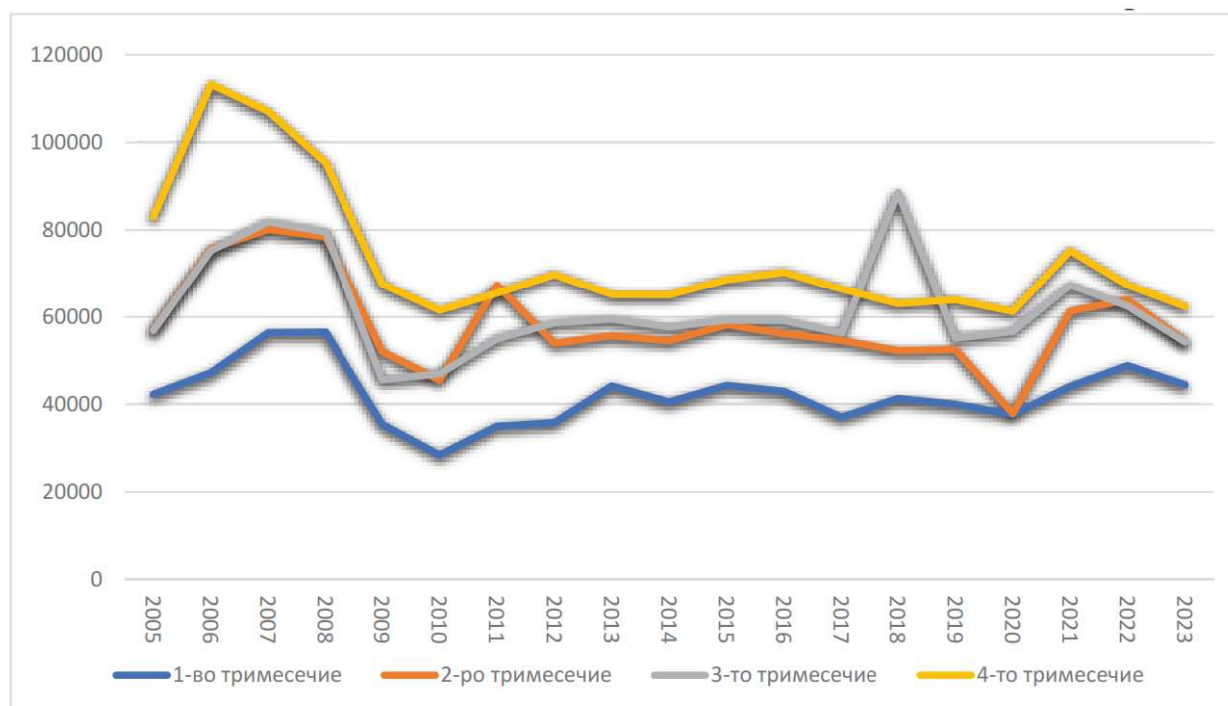
Година	1-во тримесечие	2-ро тримесечие	3-то тримесечие	4-то тримесечие	Брой сделки общо	Процентен ръст/спад
2005	42298	56999	56889	83049	239235	
2006	47234	75753	75316	113278	311581	↑ 30,24
2007	56348	80127	81830	107080	325385	↑ 4,43
2008	56483	78408	79545	95352	309788	↓ -5,03
2009	35433	52026	45610	67609	200678	↓ -54,37
2010	28403	45464	46968	61541	182376	↓ -10,04
2011	35022	67254	54997	65460	222733	↑ 22,13
2012	35821	53920	58643	69767	218151	↓ -2,1
2013	44174	55716	59475	65179	224644	↑ 2,98
2014	40581	54543	57658	65133	217915	↓ -3,09
2015	44330	58149	59259	68583	230321	↑ 5,69
2016	42976	56166	59162	70282	228586	↓ -0,76
2017	37061	54613	56293	66418	214385	↓ -6,62
2018	41333	52308	88597	63048	212856	↓ -0,72
2019	40003	52503	55103	63920	211529	↓ -0,63
2020	37697	37903	56675	61291	193566	↓ -9,28
2021	44113	61289	67328	75207	247937	↑ 28,09
2022	48875	63928	62459	67362	242624	↓ -2,19
2023	44461	54371	54277	62398	215507	↓ -12,58
2024	43799	54379	54138	60429	212745	↓ -1,3

⁴ <https://www.registryagency.bg/bg/registri/imoten-registar/statistika/>, 20 August 2024.

⁵ Таблица 1 е съставена от автора по данни на Агенцията по вписванията на Република България.

Тримесечните извлечения спрямо броя изповядани сделки с недвижими имоти разкриват интересна тенденция. Според съпоставените данни, предпочитаният период за покупко-продажба на недвижим имот е четвъртото тримесечие на годината. Тази тенденция се запазва почти през целия изследван период с изключение на 2018 г. (фиг. 2).

Обръщайки внимание на годишния обем от сделки с недвижими имоти, прави впечатление друга интересна тенденция на пазара. Видно от следващата диаграма е, че кулминацията при сделките с недвижими имоти е в периода 2005 г. – 2008 г., а броят сделки значително спада в периода 2008 г. – 2009 г.



Фиг. 2. Годишен темп на сделките с недвижими имоти в България в тримесечни периоди 2005 г. – 2023 г.

Източник: Разработено от автора.

Според мнозинството от анализаторите основна причина за резкия спад на сделките в сектора е глобалната финансова криза, настъпила през същия период. Последващото бавно възстановяване на пазара се характеризира с плавен темп при покачването на броя на сделките и минимални инверсии. Глобалната пандемия от Covid 19 също се отразява на сделките с недвижими имоти. В този случай отново наблюдаваме известен спад в броя на сделките в края на изследвания период. Месеците, в които мерките

за безопасност се налагат с пълна сила, ограничената социалната дистанция и невъзможността за свободно придвижване неминуемо се отразяват и на пазара на недвижими имоти (фиг. 3).



Фиг. 3. Годишен темп на сделките с недвижими имоти в България за периода 2005 г. – 2023 г.

Източник: Разработено от автора.

Според нас рязкото покачване на цените в комбинация с множеството спекулации, свързани с глобалната икономическа криза оказват отрицателен ефект на пазара. Справките от Агенцията по вписванията отчитат спад на сделките с недвижими имоти през втората половина на 2009 г. с над 100 000 бр. на годишна база (за справка – табл. 1).

Другият съществен фактор, който оказва влияние при сделките с недвижими имоти, е **цената за квадратен метър**. За целите на изследването използваме средната цена за квадратен метър жилищна площ в централните райони на областните градове в България, предоставени от различните имотни агрегатори. Периодът, който разглеждаме, е 2005 г. – 2024 г. (табл. 2).

Таблица 2

Процентен ръст/спад на цени за кв. м. жилищна площ (в евро) в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г.

град	Едностаен апартамент % ръст/спад	Двустаен апартамент % ръст/спад	Тристаен апартамент % ръст/спад	Процентен ръст/спад СРЕДНО
София	 116.6 %	 116.9 %	 137.8 %	 123.7 %
Варна	 98.1 %	 152 %	 184 %	 142.3 %
Пловдив	 147.9 %	 185 %	 189.7 %	 173.5 %
Бургас	 147.9 %	 185 %	 189.7 %	 173.5 %
Русе	 111 %	 236.1 %	 185.5 %	 189.8 %
Ст. Загора	 82.7 %	 157.3 %	 183.5 %	 134.2 %
Плевен	 2.7 %	 28.2 %	 26.6 %	 20.0 %
Сливен	 2.9 %	 172.3 %	 239.1 %	 114.7 %
Добрич	 62.5 %	 66.7 %	 117.5 %	 80.7 %
Перник	 376.9 %	 275.2 %	 353.9 %	 329.5 %
Шумен	 277.7 %	 221.7 %	 151.6 %	 209.5 %
Хасково	 60.8 %	 138 %	 133.8 %	 112.9 %
Ямбол	 5.6 %	 145.6 %	 200 %	 113.3 %

Пазарджик	 102.2 %	 179.6 %	 175.4 %	 154.7 %
Благоевград	 17.2 %	 121.1 %	 155.1 %	 90.9 %
В. Търново	 170.9 %	 144.5 %	 175.9 %	 165.1 %
Враца	 135.1 %	 233 %	 232.3 %	 200.3 %
Габрово	 149.4 %	 120.3 %	 106.1 %	 125.9 %
Видин	 70.3 %	 2.2 %	 53.5 %	 39.7 %
Монтана	 261 %	 98.1 %	 132.8 %	 155.6 %
Кюстендил	 69.9 %	 112.3 %	 217 %	 130.6 %
Кърджали	 82.3 %	 99.5 %	 46.9 %	 72.2 %
Търговище	 145.9 %	 297.7 %	 248.3 %	 221.8 %
Ловеч	 123.8 %	 44.8 %	 168.4 %	 109.5 %
Силистра	 200.9 %	 144.7 %	 67.8 %	 125.9 %
Разград	 58.5 %	 132.8 %	 453.1 %	 170.7 %
Смолян	 73.7 %	 80 %	 141.4 %	 98.2 %

Данните^{6 7} от проучването разкриват множество интересни тенденции и дават възможност за **съпоставяне на разнородни параметри в конкретния сегмент за различни времеви периоди**. Разглеждайки трите най-големи града в България, е видно, че през периода 2005 г. – 2006 г. цените на недвижимите имоти в гр. София и гр. Варна са почти изравнени, а тези в централната част на гр. Пловдив са почти двойно по-ниски.

С настъпването на глобалната икономическа криза през 2008 г. пазарът на недвижими имоти реагира по непредвидим начин. Най-рязко се покачват цените на недвижимите имоти в централната част на гр. Пловдив, като процентното им увеличение достига цели 67% спрямо същия период на предходната 2007 г.

Цените на имотите в централната част на гр. София се повишават с повече от 50% в първите месеци на 2008 г., следвани от цените на имотите в гр. Варна, където на пръв поглед пазарът реагира по-адекватно и увеличението е с между 20 – 25%. В началото на 2009 г., след кратко забавяне, цените на недвижимите имоти в гр. Варна също достигат стойности с до 50% над нивата от 2007 г.

В периода 2010 г. – 2018 г. се наблюдава сравнително успокояване на пазара. Повсеместният спад на цените на имотите в България през 2011 г. почти изравнява цените в централната част на гр. Варна и гр. Пловдив. Интересен е фактът, че в края на същия период (2017 г.) цените на имотите в гр. Варна се изравняват с тези в централната част на гр. София.

Краят на изследвания период след 2018 г. се характеризира с драстично увеличение на цените в централните части на градовете – обект на проучването, като прави впечатление, че цените в гр. София се покачват още по-рязко през 2021 г. и водят класацията с 2420 евро за кв. м. Следва гр. Варна, където цените за кв. м. жилищна площ са по-ниски съответно с 39%, и гр. Пловдив – с 49%.

Интересен е фактът, че едностайните апартаменти в град Плевен, както и двустайните апартаменти в град Видин бележат **спад** в цените за изследвания период съответно с 2.7% и 2.2%.

Според данните, извлечени от наличните имотни агрегатори, с най-сериозен ръст се отличават жилищните имоти в централната част на град Перник – 329.5%, град Търговище – 221.8% и град Враца с 200.3%, а най-слабо са поскъпнали жилищните имоти в централната част на град Плевен – 20%, следвани от имотите в

⁶ https://www.imoti.net/bg/sredni-ceni?ad_type_id=2&city_id=13®ion_id=¤cy_id=4&date=2024-01-09.

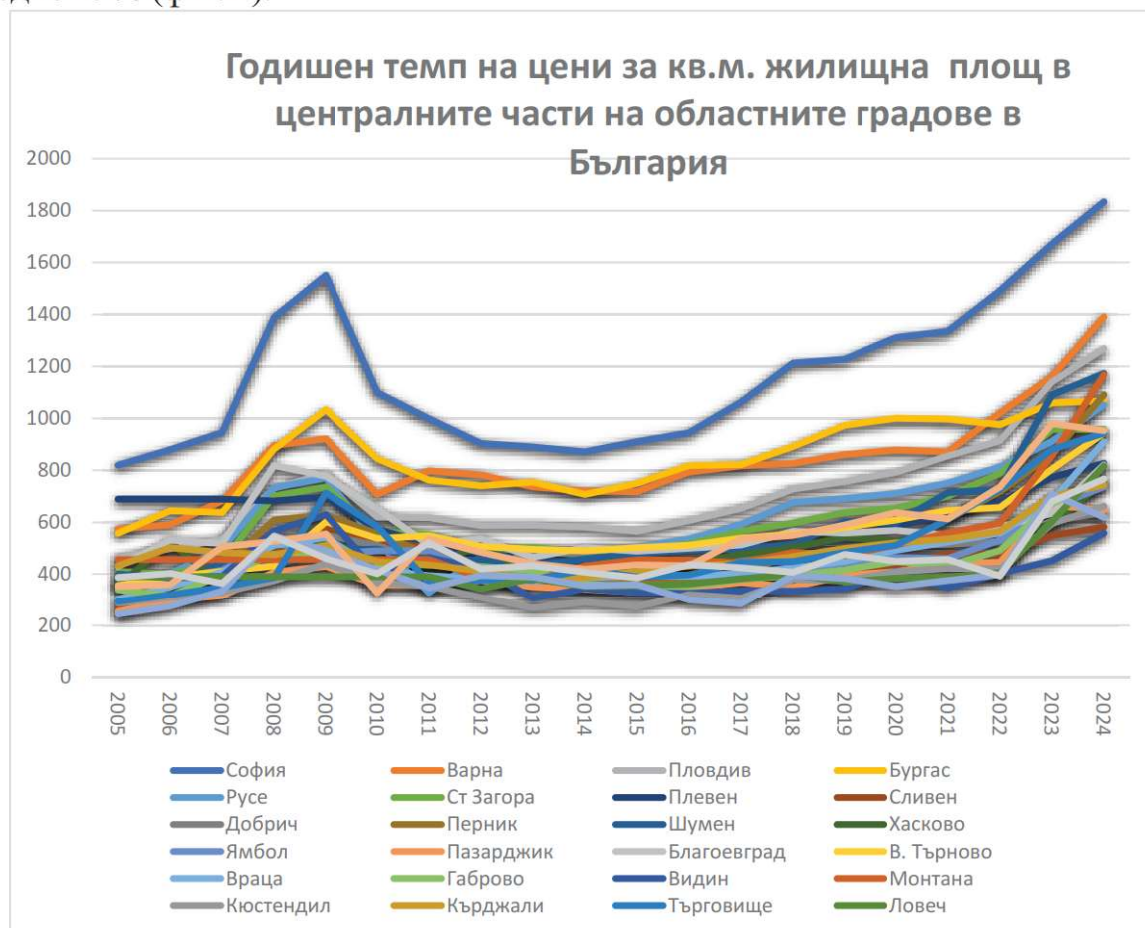
⁷ <https://www.imot.bg/pcgi/imot.cgi?act=14&pn=0&town=%D1%EC%EE%EB%FF%ED&year=2025&date=0>.

град Видин – 39.7% и град Кърджали – 72.2%.

На база изложените данни и направените изчисления можем да твърдим, че процентното увеличение на осреднените цени на жилищни имоти в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г. е **136.91%**.

2.2. Анализ на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България

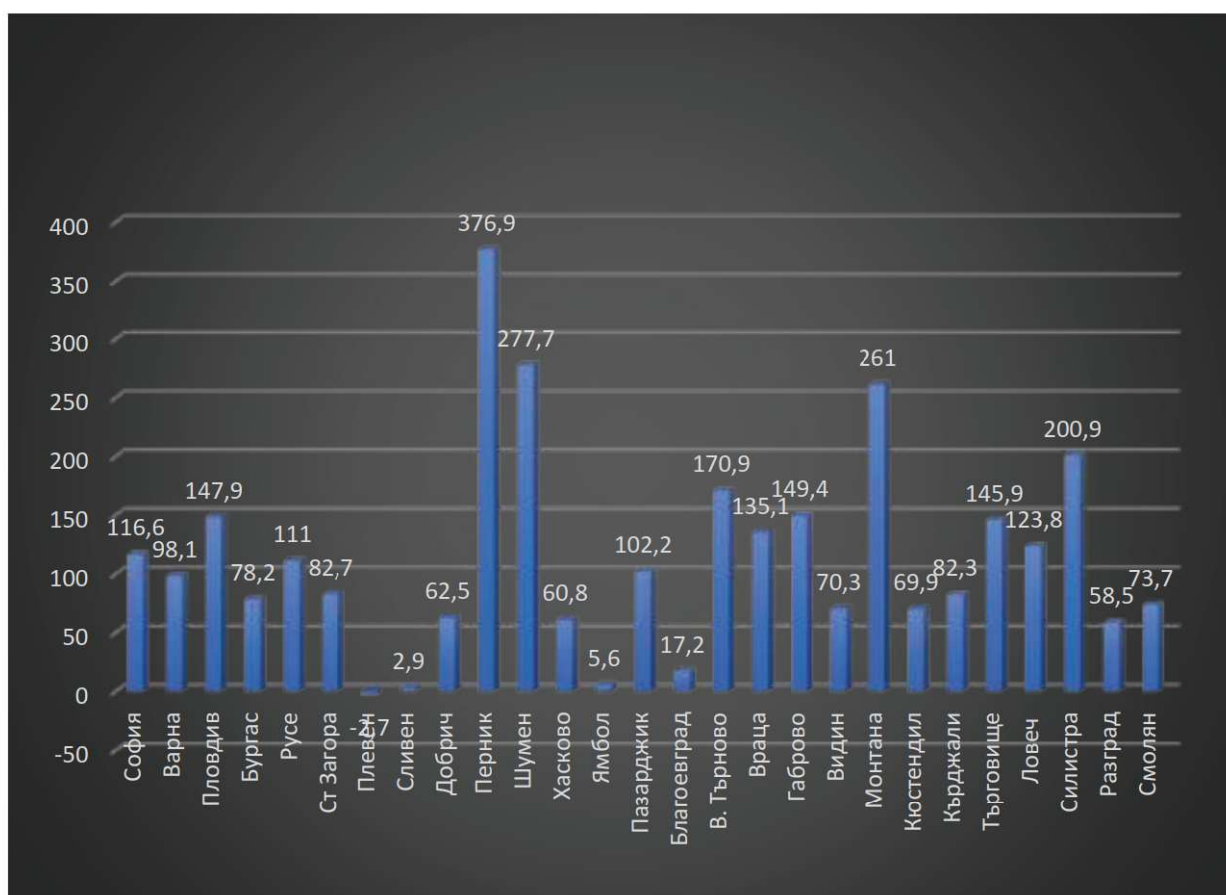
Годишният темп на цените на жилищни имоти в централните части на областните градове в България разкрива плавно и устойчиво повишение на стойността им след охлаждането на пазара по време на глобалната икономическа криза. Периодът на плавно и устойчиво увеличение на цените на имотите се запазва до края на 2020 г., като данните сочат, че от началото на 2021 г. до настоящия момент ръстът на цените в централната част на големите градове в страната е средно 49% (фиг. 4).



Фиг. 4. Годишен темп на сделките с недвижими имоти в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

Най-честата причина за избора на **едностайно жилище** е желанието за покупка на собствен имот на възможно най-ниска цена. Този тренд се наблюдава предимно при най-младите участници на пазара – хора на възраст около 20 – 25 г., тепърва завършили образованието си. Профилът на този тип купувачи обикновено е свързан с динамично всекидневие и ограничен престой в самото жилище. Без да навлизаме в конкретика, считаме, че едностайните жилища не са подходящи за обитаване от повече от двама души, а увеличението на броя на членовете на семейството е част от естественото развитие на младите потребители на този тип имоти (фиг. 5).

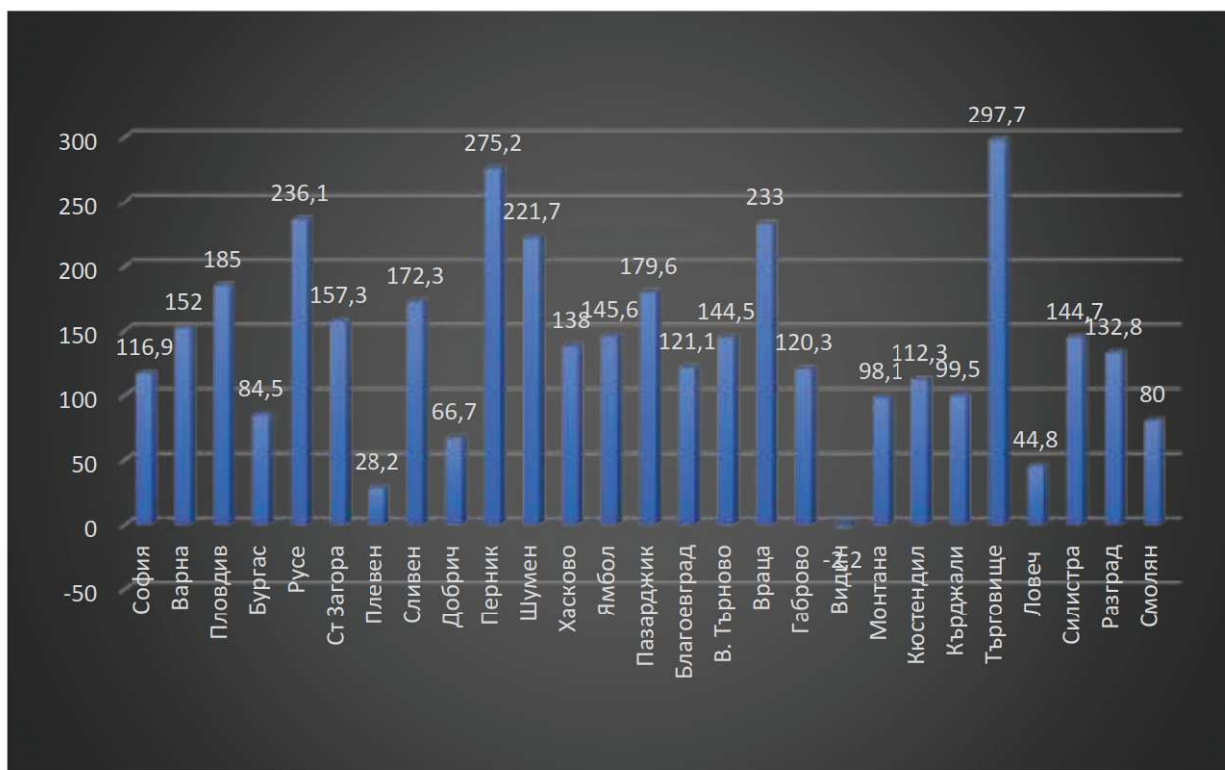


Фиг. 5. Процентен ръст на цени на едностайни апартаменти в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

Двустайните жилищни имоти представляват един от най-честите избори на купувачите. Причината за това се дължи на множество фактори, като на първо място се избягва нуждата от продажба при минимално нарастване в броя на обитателите. Сред другите фактори, които правят дву-

стайните жилищни имоти предпочитани за покупка, са по-ниската цена спрямо тристайните, по-ниските битови сметки и данъци, както и необходимостта от по-скромни суми за ремонт и обзавеждане (фиг. 6).



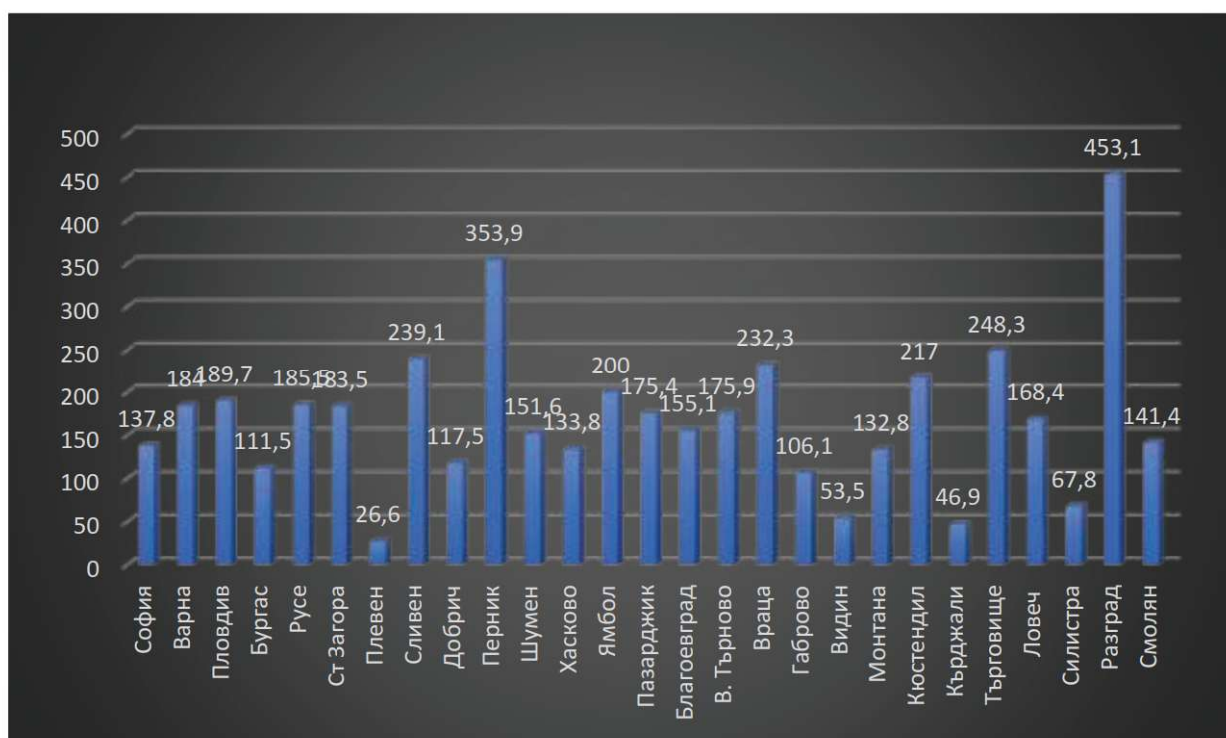
Фиг. 6. Процентен ръст на двустайни апартаменти в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

Не на последно място ще отбележим, че причината за покупка на двустаен жилищен имот в централната на част на голям областен град често се извършва с инвестиционна цел.

Според резултатите от съпоставените данни **тристайните жилищни имоти**, разположени в централните части на областните градове в България, са поскъпнали най-много. По неофициални данни на агенциите, специализирани в размяната на правата на недвижими имоти, тристайните жилищни имоти се превръщат в избор за жилище на близо 30% от клиентите. Те преодоляват ограниченията в пространствата на едностайните и двустайните недвижими имоти, а предвид съвременните тенденции на пазара на труда, предоставят възможност за обособяване на работно помещение тип „хоум офис“. Особено предпочитани са от млади семейства, тъй като голяма част от администрацията, бизнес услугите, болничните и

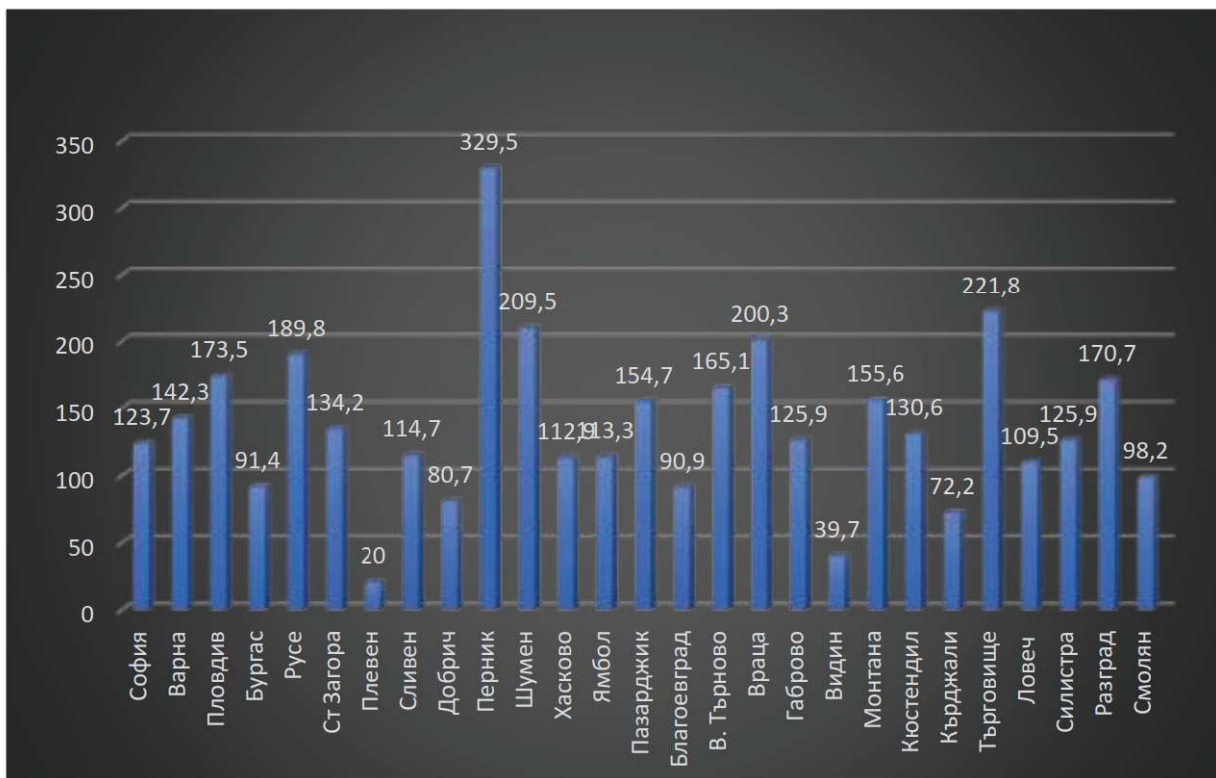
учебните заведения са позиционирани именно там. Освен това централните райони на областните градове разполагат с нужната транспортна инфраструктура, което от своя страна е предпоставка за намаление на разходите за поддръжка и експлоатация на лични превозни средства. Подобно на двустайните, тристайните жилищни имоти в централните части на областните градове в България се придобиват и с инвестиционна цел, тъй като представляват интерес за търговските компании и създават условия за превръщането на имота в административен офис (фиг. 7).



Фиг. 7. Процентен ръст на тристайни апартаменти в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

В следващата диаграма ще обобщим резултатите от данните за инверсиите в цените при едностайни, двустайни и тристайни жилищни имоти в централните части на областните градове в България за периода с цел постигане на максимална прецизност при определяне на ценовите стойности за изследвания сегмент (фиг. 8).



Фиг. 8. Процентен ръст на осреднени цени на жилищни имоти в централните части на областните градове в България за периода 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.



Фиг. 9. Процентен ръст на осреднени цени на жилищни имоти в централните части на областните градове в България спрямо ниво на инфлация за периода 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

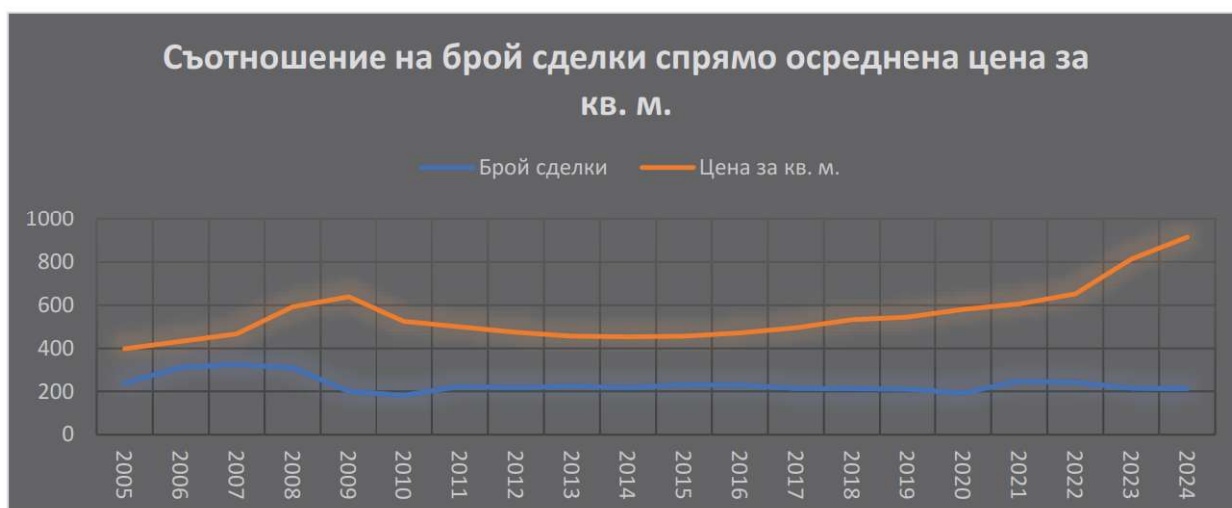
Друг съществен фактор, който ще вземем предвид в нашето изследване е **нивото на инфлация** за изследвания период. По данни на НСИ индексът на потребителските цени⁸ за декември 2024 г. спрямо януари 2005 г. е 220.9%, следователно **инфлацията е 120.9%** (фиг. 9).

Съпоставянето на нивото на инфлация спрямо средния ръст на цените на жилищни имоти в централните части на областните градове в България разкрива поредната интересна тенденция. Видно от диаграмата е, че цените на **едностайните жилищни имоти** в централните части на областните градове в България бележат **спад с 6,01 %** спрямо нивата на инфлация за изследвания период. Според нас този факт се дължи на **краткотрайния** интерес към едностайните жилища. Необходимостта от повече пространство при младите семейства в комбинация с ниската ликвидност на недвижимите имоти превръща едностайните жилища в обект на **бърза продажба**, а това на свой ред обяснява както по-ниската продажна цена, така и наблюдавания спад с 6,01% спрямо нивата на инфлация за изследвания период. При **двустайните жилищни** имоти се наблюдава съвсем различна тенденция. Данните от диаграмата разкриват **ръст с 15.97 %** спрямо нивата на инфлация за изследвания период. Отдаването под наем или препродаване на по-късен етап също провокира клиентския интерес към такъв тип имоти и до голяма степен аргументира наблюдавания ръст от 15.97 %. Вземайки предвид данните за предходните два сегмента на пазара за жилищни имоти, можем да твърдим, че преимуществата на **тристайните жилищни имоти** са значително повече, а това обуславя повишеното търсене и значително по-сериозния ръст от **40.57%** спрямо нивата на инфлация за периода.

Нивата на инфлация и глобалната икономическа обстановка са фактори от определящо значение за пазарите на недвижими имоти. През последните години нарастващата инфлация поражда финансова несигурност и кара хората да инвестират спестяванията си в недвижимо имущество. Нискорисковата инвестиция и страхът от обезценяване на наличните парични средства променя пазара, в резултат на което се наблюдава все по-голямо търсене. Несъвършеният пазар на недвижими имоти от своя страна реагира и цените на имотите отново започват да се повишават с бърз темп.

⁸ <https://nsi.bg/bg/content/2539/%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80-%D0%BD%D0%B0-%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B0>, 20 january 2024.

Предвид ниските лихви по ипотечните кредити и нарастващата инфлация сме на мнение, че е възможно цените на недвижимите имоти да продължат да се покачват. Евентуална скорошна промяна в посока увеличение на лихвите по ипотечните кредити неминуемо ще създаде проблеми с финансирането, а това ще застраши реализацията на много проекти в различни фази на изграждане. Хипотетично съществува вероятност това да доведе пазара до етап, познат като „спукване на имотния балон“. Предположението ни е провокирано от резултатите в диаграмата, съпоставяща двата изследвани от нас фактора в динамичен ред. На пръв поглед пазарът на жилищни имоти в централните части на областните градове в България до известна степен се доближава до ситуацията през 2008 г. (фиг. 10).



Фиг. 10. Годишен темп на сделките с недвижими имоти спрямо годишен темп на осреднени цени за кв. м. жилищна площ в централните части на областните градове в България (в евро) 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

Според нас съпоставянето на фактора **инфлация** към съотношението на броя сделки с недвижими имоти и осреднената цена за кв. м. е ключов за постигането на възможно най-точна оценка на ситуацията от края на 2008 г. и настоящата икономическа обстановка. С цел по-пълна и прецизна оценка на развитието на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България и тенденциите, наблюдавани през последните двадесет години, считаме за уместно да съпоставим стойностите на изследваните по-горе параметри в условията на глобална икономическа криза и последващото възстановяване на пазара към настоящия момент.

Наблюдаваният спад в сделките с недвижими имоти от 309 788 на 200 678 в периода 2008 г. – 2009 г., по-известен като **спукване на имотния балон**, е съпроводен от ръст на инфлацията с **37.2%** спрямо базисната 2005 г. За същия времеви период средните цени на недвижимите имоти в централните части на областните градове в България се е увеличил от **398** на **639** евро за кв. м., или ръст от **60.55%**. След охлаждането на пазара по време на глобалната икономическа криза и последвалото обратно възстановяване от 2009 г. към настоящия момент осреднените цени на жилищни имоти за периода 2009 г. – 2024 г. бележат ръст от **43.19%**. По данни на НСИ индексът на потребителските цени⁹ за декември 2024 г. спрямо януари 2009 г. е 160.7%, следователно **инфлацията е 60.7%** спрямо нивата на инфлация за същия период (фиг. 11).



Фиг. 11. Процентно съотношение в годишен темп на брой сделки, ниво на инфлация и осреднени цени за кв. м. жилищна площ в централните части на областните градове в България (в евро) 2005 г. – 2024 г.

Източник: Разработено от автора.

Резултатите от съпоставените параметри в диаграмата разкриват интересна закономерност – за първите 4 години от изследвания период нивото на инфлация се е повишило с **37.5%**, а средната цена на недвижимите имоти се е повишила с **60.55%**, което е довело до драстичен спад в броя на сделките с **54.37%**, или така наречения **срив на пазара**. От началото на 2009 г. към

⁹ <https://nsi.bg/bg/content/2539/%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80-%D0%BD%D0%B0-%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B0>, 20 january 2024).

настоящия момент (16 г. период) нивото на инфлация се е увеличило с **60.7%**, а средната цена за кв. м. жилищна площ се е покачила с **43.19%**, съответно най-сериозният спад в броя на сделките за същия период е **12.58%** през 2023 г. Възникналата обратнопропорционална зависимост сочи, че нивото на инфлация към днешна дата се е повишило с **23.2%** спрямо нивото на инфлация от края на 2008 г. и началото на 2009 г., но въпреки това процентното съотношение на ръста в цените за кв. м. жилищна площ в централните части на областните градове в България все още е с **17.36%** под критичния ръст от 60.55%.

Резултатите от нашето изследване разкриват евентуален риск от повторение на ситуацията от края на 2008 г. и началото на 2009 г., при положение че в кратък период се наблюдава **дефлация от над 23%**, съпроводена от ръст на цените за кв. м. жилищна площ в централните части на областните градове в България от над **17%**. Икономическата логика сочи, че за разлика от инфлацията, дефлацията увеличава стойността на валутата чрез намаляване на общото ниво на цените в икономиката, следователно при така формулираните резултати можем да обобщим, че хипотетично „**спукване на имотния балон**“ подобно на това през 2009 г. би следвало да се повтори при **рязък скок на цените с над 40%** и нулева инфлация за кратък период от време.

Заклучение

Просперитетът, рецесията, депресията и обратното подобряване на икономическите цикли, за които пише Kondratiev (1925) през далечната 1925 г. продължават да се наблюдават и в днешно време, макар и цикличността им да е значително по кратка от 45 – 60 г., поради множеството иновативни решения, които все по-често се наблюдават и на пазарите за недвижими имоти. Предвид данните, предоставени от НСИ, Агенцията по вписванията, статистиките на база различните имотни агрегатори и факторите, влияещи на пазара на жилищни имоти в България считаме, че въпреки значителното увеличение на материалната им стойност скоро **няма да станем свидетели на повторение на ситуацията от края на 2008 г. и началото на 2009 г.**, освен това се запазва една водеща тенденция през последните години – покупката на жилище в централните части на областните градове в България продължава да се предпочита пред наемането на такова, а това от своя страна повишава стойността на националното богатство на страната.

Използвана литература:

1. Илиев, П. (2011). Състояние и тенденции в развитието на сектор „Операции с недвижими имоти в България“. Варна: Наука и икономика, с. 133.
(Iliev, P. (2011) Sastoyanie i tendencii v razvitiето na sector Operatsii s nedvizhimimi imoti v Bulgaria).
2. Кондратисв, Н. (1925). Главните икономически цикли. (Kondratiev, N. (1925) Glavnite ikonomicheski tsikli).
3. Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch – ABGB (чл. 195 Австрийски граждански кодекс).
4. Besanko, D. et al. (2009). Economics of strategy, 5th Edition.
5. Clark, E., Lund, A. (2000). Globalization of a commercial property market: the case of Copenhagen,. // Geoforum, Vol. 31, №4, pp. 467-475.
6. Cupal, M. (2015). Historical Perspective of Residential Development and its Impact on the Current Market Prices of Apartments on the Czech Real Estate Market,. // Procedia Economics and Finance, Vol. 26, pp. 144-151.
7. Gholipour, H. (2023). On real estate market transparency: The relationship with ICT trade and investment. // Land Use Policy, Vol. 133.
8. Kramper, P. (2022). Immobilienmärkte in der historischen Forschung,. // Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 63(1), pp. 1–17.
9. Litvin, S. et al. (2013). Too attractive for its own good? South of broad, second/vacation-homes and resident attitudes. // Tourism Management Perspectives, Vol. 7, pp. 89-98, ISSN 2211-9736.
10. Liu, A., Chen, C. (2025). From real estate financialization to decentralization: A comparative review of REITs and blockchain-based tokenization. // Geoforum, Vol. 159.
11. Loro, C. et al. (2024) Influence of daylight on real estate housing prices. A multiple regression model application in Turin. // Journal of Building Engineering, Vol. 96.
12. Maia, W., David, S. (2024). Machine learning applied to estate pricing for residential rentals in dynamic urban markets – The case of São Paulo city. // Engineering Analysis with Boundary Elements, Vol. 169, Part A (3).
13. Perera, C. et al. (2024) Enabling justice for nature-based solutions in real estate development. // Nature-Based Solutions, Vol. 6.

14. Renigier-Biłozor, M., Chmielewska, A., Kamasz E. (2024). The soft computing based model of investors' condition and cognition on a real estate market. // Land Use Policy, Vol. 141.
15. Sapakova, S., Sapakov, A. (2024). Features of modeling the online real estate market in Almaty. // Procedia Computer Science, Vol. 231. pp. 409-414, ISSN 1877-0509.
16. Toivonen, S., Viitanen, K. (2016). Environmental scanning and futures wheels as tools to analyze the possible future themes of the commercial real estate market. // Land Use Policy, Vol. 52, pp. 51-61, ISSN 0264-8377.
17. Zhu, B., Van Dijk, D., Lizieri, C. (2024). Price diffusion across international private commercial real estate markets. // Journal of International Money and Finance, Elsevier, Vol. 140 (C), ISSN 0261-5606.
18. <https://www.nsi.bg/bg/content/215280>.
19. <https://www.registryagency.bg/bg/registri/imoten-registar/statistika/>.
20. https://www.imoti.net/bg/sredni-ceni?ad_type_id=2&city_id=13®ion_id=¤cy_id=4&date=2024-01-09.
21. <https://www.imot.bg/pcgi/imot.cgi?act=14&pn=0&town=%D1%EC%EE%EB%FF%ED&year=2025&date=0>.
22. <https://nsi.bg/bg/content/2539/%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80-%D0%BD%D0%B0-%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B0>.

СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В ОБЛАСТНИТЕ ГРАДОВЕ НА БЪЛГАРИЯ

Резюме: Материалната стойност на недвижимите имоти се превръща в ключов елемент от икономиката на България. Общият оборот в сектор „Операции с недвижими имоти“ нараства прогресивно, като през 2023 г. достига приблизително 7% от общия оборот на предприятията в страната. Предмет на настоящото изследване е състоянието на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България и проследяването на тенденциите в развитието му през последните 20 години. Целта на автора на тази статия е да направи анализ на факторите, влияещи на пазара, да разгледа и съпостави различни параметри, да разкрие зависимости между тях и да предложи по-добра осведоменост на участниците в него.

Ключови думи: недвижими имоти, пазар, състояние, тенденции

STATUS AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE RESIDENTIAL PROPERTY MARKET IN THE REGIONAL CITIES IN BULGARIA

Abstract: The material value of real estate is becoming a key element of Bulgaria's economy. The total turnover in the „Real estate operations“ sector is growing progressively, reaching approximately 7% of the total turnover of enterprises in the country in 2023. The subject of the present study is the state of the residential real estate market in the central parts of the regional cities in Bulgaria and tracking the trends in its development over the last 20 years. The purpose of the author of this article is to analyze the factors affecting the market, to examine and compare different parameters, to reveal dependencies between them and to offer better information to its participants.

Keywords: real estate, market, condition, trends

Съдържание

Въведение	133
Глава първа. Теоретични аспекти на пазара на недвижими имоти	
1.1. Същностна характеристика на пазара за недвижими имоти.....	134
1.2. Участници на пазара за недвижими имоти	141
Глава втора. Състояние на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България	
2.1. Фактори, обуславящи развитието на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България.....	145
2.2. Анализ на пазара на жилищни имоти в централните части на областните градове в България.....	154
Заклучение	162
Библиография	163
Резюме на български език	165
Резюме на английски език	165