

Имотека: Жилищата в София са поскъпнали с 200% за 10 години

- *От 84 кв. м на 96 кв. м – така расте средната квадратура на продадените имоти за десетилетието*
- *Между 120% и 150% е покачването на цените във Варна и Пловдив от 2015 г. насам*
- *Миграция на сделките - от старите софийски квартали към модерните райони с ново строителство*
- *Имотека вече е част от международната мрежа за недвижими имоти IQI, с над 58 000 консултанти в 32 държави по света*

София, 15 април 2025 г. – Цените на жилищните имоти в София са се повишили с 200% за последните 10 години. **Ако през 2015 г. средната стойност за кв. м в столицата се равнява на 715 евро, то в началото на 2025 година тя вече надхвърля 2100 евро.** Това показват данните от реално сключени сделки на компанията за недвижими имоти **Имотека, която отбелязва своите първи 10 години на пазара.**

„10 години ръст – това е картината на ценовите нива на жилищата у нас. Покачването е устойчиво и постоянно, като единствено в годините около пандемията търпи известни колебания и виждаме временно плато. След 2020 година обаче ръстовете стават все по-категорични, а пазарът в София и останалите големи градове – все по-активен”, коментира **Явор Пейчев, изпълнителен директор на Имотека.**

Първата сделка, реализирана от компанията, е за **апартамент с площ 195 кв. м в Манастирски ливади, продаден за 128 000 евро.** В момента Имотека има обява за апартамент отново в Манастирски ливади с площ 194 кв. м с офертна цена 570 000 евро.

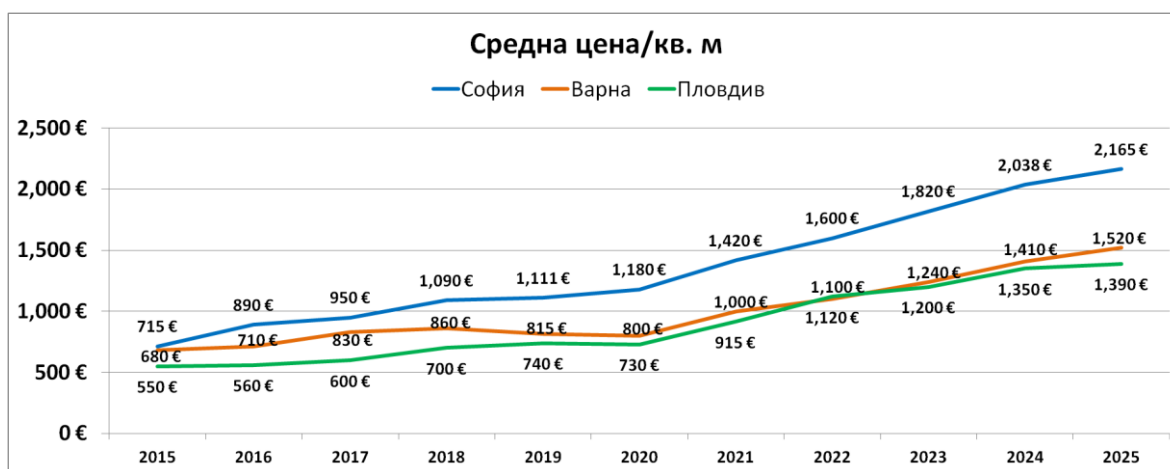
*„През последното десетилетие показателят „средна цена за квадратен метър” стана значително по-условен. **Пазарната цена на имотите все повече се определя от далеч по-широк спектър от фактори** – качество на имота и сградата, локация, инфраструктура и транспорт, социална среда, зеленина, бъдещ потенциал за развитие на района, инвестиционен потенциал. Разликата*



между еднакво големи жилища в един квартал може да бъде десетки хиляди евро”, казва Пейчев.

С около 120% растат нивата във Варна от 2015 година насам, сочат данните на компанията. Ако през 2015 година квадратният метър в града се е продавал за под 700 евро, то днес нивата в Морската столица надхвърлят 1500 евро.

В Пловдив нивата за 10 години бележат увеличение с около 150%. Около 550 евро/кв. м е средната цена в града през 2015 година, докато 2025 г. стартира с цени на средна стойност от близо 1400 евро.



Източник: Имотека

За 10 години активността на пазара расте с устойчиви темпове, но това е валидно предимно за големите градове, сочат данните на компанията. Ако броят сделки за цялата страна остава без драстични промени в рамките на периода, то покупко-продажбите в София нарастват със 100% от 2015 до 2025 година. Във Варна активността при реално сключените сделки се повишава с около 45-50%, а в Пловдив – с около 15%.

Покачва се и средната квадратура на закупените жилища. Чистата площ на продадените от Имотека жилища **през 2015 г. е 84 квадратни метра.** През 2024 и началото на **2025 г. средната големина на апартаментите, които се реализират на пазара, нараства до 96 кв. м.**

„Не само ковид пандемията мотивира хората да търсят повече простор в домовете си, но и естественият стремеж към подобряване на средата на живот, както и растящите финансови възможности на българите през годините”, коментира Явор Пейчев и допълва: „През 2015 година средната работна заплата у нас е малко над 850 лева, докато в началото на 2025 година тя надхвърля 2 400

лева. В София, където е концентриран основният обем сделки, доходите са значително по-високи”.

По думите му, достъпността на жилищата не се изменя съществено, ако се следи единствено съотношението между цена на квадратен метър и средна работна заплата. **Това, което прави жилищата днес по-достъпни, е банковото кредитиране.**

„Ако през 2015 година лихвите по ипотеките бяха в **рамките на 4-6%**, то през **2019-2020 те достигнаха 3-4%**, а днес се движат в **диапазона 2-2,7%**”. Това няма как да не внася динамика на пазара, ведно с активното ново строителство, казва още Пейчев. „**От 2015 г. до 2025 г. броят разрешителни за строеж расте плавно, но устойчиво, удвоявайки стойността си.** Ако преди 10 години общият брой на новополучилите разрешителни е бил под 5000 жилищни единици, то днес, от януари до края на март близо 10 000 жилища получават разрешително.”

Динамиката в София се отразява и в изменение на профила на търсения имот, казва още Пейчев. Освен по-големи жилища в по-уредена среда и по-засилен интерес към новото строителство, купувачите се преориентират и по отношение на най-желаните квартали.

ТОП 5 на кварталите в София /на база реално сключени сделки/

	2015	2025
1	Лозенец	Лозенец
2	Иван Вазов/Изток	Кръстова вада
3	Бояна	Манастирски ливади
4	Оборище	Малинова долина
5	Яворов/Център	Банишора/Овча купел

Източник: Имотека

„**Отчетлива е динамиката в София за тези 10 години** – сделките се пренасочват от скъпите и престижни „стари квартали” към модерните райони с нови комплекси. От една страна вторичният пазар отстъпва като активност на предлагането на нови сгради, което е далеч по-разнообразно, от друга – много купувачи предпочитат да живеят в среда, която усещат като нова и модерна”, **коментира Пейчев** и допълва:

„Обликът на града се видоизменя осезаемо за тези 10 години. Тук е ключова политиката на държавата и общината. Динамиката в развитието на новите квартали трябва да бъде обезпечена от необходимата инфраструктура, за да остане качеството на живот високо – очакване, което купувачите в тези райони имат. В същото време историческият център на града не бива да се оставя да изгуби своята атрактивност – не само заради стойността на имотите в него, но и заради цялостната репутация на София”.

ТОП 5 на кварталите в Пловдив /на база реално сключени сделки/

	2015	2025
1	Кършияка	Остромила
2	Център	Тракия
3	Тракия	Смирненски
4	Кючук Париж	Център
5	Смирненски	Кършияка

ТОП 5 на кварталите във Варна /на база реално сключени сделки/

	2015	2025
1	Левски	Владислав Варненчик
2	Чайка	Бриз
3	Бриз	Възраждане
4	Център	Виница
5	Младост	Левски

Източник:Имотека

Във Варна и Пловдив динамиката се влияе основно от новото строителство и кварталите с достатъчно голям брой качествени нови проекти, в т. ч. и къщи. Пазарът на къщи оказва немалко влияние в годините след пандемията – хората все повече се стремят да изградят дом в чиста и спокойна, устойчива среда, като опцията за хоум офис се утвърди като трайна тенденция. Затова и през последните години се наблюдава продължаващ интерес от страна на клиентите, както и забележителен тренд в строителството – на затворени комплекси от къщи и на самостоятелни такива.



На пазара на **наеми се наблюдава ръст от около 111% за последните 10 години**, сочат данните на компанията. Основното покачване отново става факт в годините след пандемията.

*„Цените на наемите не растат със същия темп както тези на покупко-продажбите, **тъй като все повече хора избират покупка пред наем**. Ниските лихви, растящите доходи и инфлацията тласнаха много хора да се сдобият със собствено жилище, в т.ч. и съвсем младите – немалко купувачи под 30-годишна възраст избират да плащат вноска по кредит, която би могла да е по-ниска или равна на месечния наем. Притежанието на собствен имот е престиж в народопсихологията на българите - тази идея е устойчиво залегнала и без колебание – фактор на пазара*”, пояснява Пейчев.

Според данните на Имотека, **брутната доходност от наем през 2015 г. в София е около 6%, докато през 2025 г. тя е 4% за Център и Лозенец**, 4.8% за Кръстова вада, Манастирски ливади и Витоша, около 5% за Малинова долина, Младост, Надежда и Люлин.

„За много от купувачите и собственици на имоти последните години на развитие на пазара са възможност за висока капиталова печалба от покупко-продажба на имот, а не толкова за пасивни доходи от наем, включително и при краткосрочните наеми”, допълва Пейчев.



ИМОТЕКА НА 10 ГОДИНИ

За 10 години от своето създаване Имотека, част от Реалто Груп, търпи динамично развитие. Компанията посреща 2025 г. с над 3 пъти повече сключени сделки през спрямо 2015 г. /ръст от 222%/. Отново с 3 пъти се увеличава броят на служителите в сравнение с 10 години по-рано /ръст от 240%/. Близко 7 пъти нараства броят на



ексклузивните продавачи на Имотека, канторите на компанията също утрояват броя си.

От април 2025 г. Имотека става част от глобалната компания за недвижими имоти IQI, член на проптех лидера Juwai IQI. Мрежата обхваща 32 държави по света с 58 000 консултанти по недвижими имоти. Като изпълнителен директор на Имотека, Явор Пейчев вече е ръководител на IQI България.

„Ние сме първата агенция в България, която внедри инструменти за изкуствен интелект в обслужването си. Потърсихме партньор, който да ни помогне да доразвием технологията си, за да дадем повече възможности на нашите агенти и клиенти. Очакваме с нетърпение много международни сътрудничества с други членове на мрежата, както и да трупаме ноу хау от динамичната екосистема на IQI и да допринасяме за нея. Да станем IQI България означава, че ще разполагаме с едни от най-добрите технологии, практики и маркетингови инструменти в света”, казва Явор Пейчев.

