

СЪОБЩЕНИЕ ЗА МЕДИИТЕ

23.03.2010 г.

Прес офис  
Пепи Димитрова  
тел: 963 23 66, 0888 009333  
e-mail: [dimitrova@o3bg.com](mailto:dimitrova@o3bg.com)

## ЛИПСАТА НА СКРИТИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ И ПРОФЕСИОНАЛНОТО УПРАВЛЕНИЕ ПРАВЯТ ИМОТА ПО-ЛЕСНО ПРОДАВАЕМ

*стана ясно на организирания от Forton International бизнес семинар вчера*

- дългосрочни договори на разумни наемни нива, доволни наематели, удобна локация, добри технически характеристики, професионално управление са необходимите предпоставки за успешна инвестиционна сделка
- професионалното управление на сградата включва над 40 услуги за цялостно менажиране на сграда с наематели и е съществено изискване на купувачите

Как да сключим изгодна сделка за инвестиционна продажба на имот и какви са предимствата на професионалното управление на имоти бяха основните теми на провения се вчера бизнес семинар, организиран от консултантската компания Forton International.

„Във време на криза купувачите са малко за разлика от продавачите. Затова те са агресивни при ценообразуване, но изгодната цена не е единствено условие при вземането на решение за купуване на инвестиционен имот,” каза Михаела Лашова, мениджър Капиталови пазари и Консултиране във Forton и лектор на семинара по темата „Как да продадем успешно в криза”. „Другите ключови изисквания при покупка на инвестиционен имот са дългосрочните договори на пазарни наемни нива, доволните наематели, добрите технически параметри на имота, както и професионалното управление, което гарантира запазване на прихода от имота в дългосрочен план след смяна на собствеността”, каза още Лашова. Предвид намалялата конкуренция сред инвеститорите и нарасналата предпазливост при вземане на решение, според Кушман и Уейкфийлд времето за успешно приключване на сделка е нараснало от 4 седмици до 9-12 месеца. Броят добре структурирани инвестиционни проекти в България пък остава силно ограничен.

„Икономическата криза е глобалният проблем на пазара, тъй като доведе до отлив на външни инвеститори. Въпреки това инвеститори има, като последната информация от изложението MIPIM във Франция, 16-19 март 2010г. е, че България си възвръща външния инвестиционен интерес, тъй като предоставя по-добри възможности за възвръщаемост от другите страни в ЦИЕ. За да се възползваме от този факт, е необходимо всички участници на инвестиционния пазар за недвижими имоти максимално да подобрят параметрите на собствения си проект. Защото практиката сочи, че в почти всички сгради има скрити проблеми, които изникват по време на „дю дилиджънс” на проекта и отблъскват и малкото мотивирани инвеститори.”,

коментира Лашова. Тези проблеми най-често са свързани със скрити задължения към държавата или партньорите, краткосрочни или слаби договори с наемателите, липсата на професионално управление. Бързото отстраняване на тези проблеми често е невъзможно за периода на преговорите и неизменно води до загуба на време и усилия. Това пък предизвиква промяна в решението на инвеститорите за покупка, допълни Лашова.

Кризата изправи играчите на пазара пред редица предизвикателства. Около 1,026 млн. кв.м. са наличните офис площи в столицата през 2009 година, като се очаква те да нараснат до 1,340 млн. кв.м през 2010 г. При търговските площи пък само 2010 година ще донесе 426 761 кв.м. нови площи. Има значително предлагане, но ще успеят онези, които са подготвени професионално.

Подходящата локация и разположение са ключови характеристики на успешния инвестиционен проект. Те включват лесен достъп, добра видимост на обекта, правилно ситуиране и ориентация на сградата. Цялата сграда и земята към нея да имат само един собственик, а имотът да няма скрити задължения са само част от важните условия един проект да бъде предпочетен пред друг. Техническите характеристики на сградата също са от значение при сключването на сделка. Функционалното и гъвкаво разпределение на общи и отдаваеми площи в сградата, използването на качествени материали при довършителните работи, както и осигурените паркоместа са задължителни, а през последните месеци на преден план излезе и енергийната ефективност.

От изключително значение за качеството на инвестиционния продукт са и отношенията между наематели и наемодатели. Наличието на ключови наематели за търговските сгради и висок процент отдаденост под наем на сградата са гарант за привлекателност. За привличане на желаните наематели могат да се използват редица стимули – гратисен период, стъпаловиден наем, безплатни довършителни работи, обзавеждане и утвърдения на запад безплатен интернет.

В края на 2009 година доходността при търговските имоти е била около 10%, а при офис площите – около 11%. Голяма част от инвеститорите се интересуват каква ще бъде възвръщаемостта им, ако сключат сделка в настоящия момент. „Пазарът в момента безспорно е труден и нивата на доходност са сходни с тези от миналата година, но разбира се проекти с гъвкаво управление, добра локация и наематели, продължават да бъдат по-успешни”, заяви Лашова.

В този контекст въпросът с професионалното управление на имоти е от голямо значение за сключването на изгодни сделки. Генюева Борисова, мениджър „Управление на имоти” във Forton International и лектор по темата „Управление на имоти – излишен разход или необходимост”, изтъкна предимствата на професионалните компании за управление на сгради.

Управлението на имоти включва редица услуги, свързани с доброто функциониране на сградата – поддържане на добри отношения с наемателите, управление на сервизната такса за техническа поддръжка, почистване, охрана, осигуряване на висока събираемост на приходите от наеми. Професионалното управление е необходимост, а не излишен разход, заяви Борисова.

Дейностите в управлението на имоти целят да се увеличи стойността на имота, да се избегнат конфликтите по възможно най-добрия начин, да се запази висок авторитетът на собственика.

„За да бъдем максимално полезни на инвеститора, трябва да се срещнем с него още на етапа на проектиране. Нашата помощ е важна в процеса на ценообразуването”, каза Борисова. „Неправилното и некоректно изчисление на сервизната такса води след себе си неприятни последици в отношенията с наемателите, които очакват предвидимост на разходите за сервизна такса. Понякога на етап „проучване” става ясно, че приходите от такси не покриват всички разходи за издръжка на сградата и разликата остава за сметка на инвеститора. Дори тази информация е важна за него, защото всяко непланирано, допълнително перо в разходната част затруднява управлението на паричните потоци. Това са част от причините, поради които професионалното управление е задължително при структуриране на добър инвестиционен продукт, коментира още Борисова.