

# Office Real Estate Bulgaria Market Review

## 2009, БЪЛГАРИЯ

### България отблизо

- За деветмесечието на 2009 БВП достига номинален стойностен обем от 48 061.0 млн. лева. В реално изражение той намалява спрямо същия период на 2008 година с 4.8%.
- Износът (FOB) за януари – септември 2009 г. е 8469.7 млн. евро, като намалява с 28.9% (3434.6 млн. евро) в сравнение с този за същия период на 2008 г. (11 904.4 млн. евро). Вносът (FOB) за януари - септември 2009 г. е 11 699.4 млн. евро, като намалява с 35.6% (6 561.5 млн. евро) спрямо същия период на 2008 г. (18 160.8 млн. евро).
- По данни на Националния статистически институт през октомври 2009 г. в страната е отчетена месечна инфлация от 0.1% спрямо предходния месец. Годишната инфлация за октомври 2009 г. спрямо октомври 2008 г. е минус 0.3%. Инфлацията от началото на годината (октомври 2009 г. спрямо декември 2008 г.) е 0.0%. предходната година равнището на безработица е с 1.66 процентни пункта по-високо.
- Намалява чуждестранната инвестиционна активност. По предварителни данни преките чуждестранни инвестиции в страната за януари - септември 2009 г. възлизат на 2112.1 млн. евро (6.3% от БВП), при 5075.9 млн. евро (14.9% от БВП) за януари – септември 2008 г., като намаляват с 58.39%.

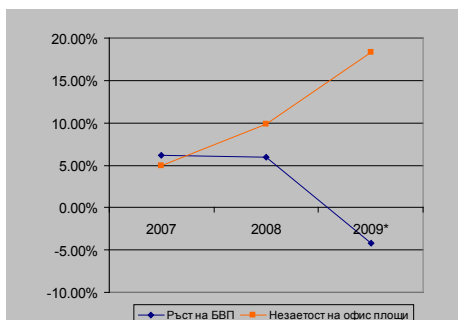
### Предлагане

2009 се характеризира с повишено предлагане на офис площи, многократно над нивата от предходните години. Причините за това се крият както в голямото количество новопостроени площи, така и в множеството освободени офиси поради свиването на националната икономика като следствие от световната финансова криза. Последната доведе до сериозни затруднения на фирми от почти всички сектори на икономиката. За да оцелее в трудната макросреда, част от бизнеса реструктурира своите разходи, в т.ч. и тези за наем на офисни площи. Някои от офисните проекти, чиито собственици не предложиха адекватни пазарни условия не успяха да отдадат голям процент от своите сгради. През годината протичаше процес по закриване на представителства в по-малки областни центрове на някои компании от бизнеси, засегнати най-сериозно от икономическата ситуация. Този факт също допринесе за увеличаване на процента на незаемотост на офис площите

в тях като на места той достига до 50% (в София - 18.3%). През 2009 г. на територията на страната са завършени над 400 хил. кв.м офис площи, от които 235 хил. кв.м в София, 56 хил. кв.м във Варна и 35 хил. кв.м в Пловдив.

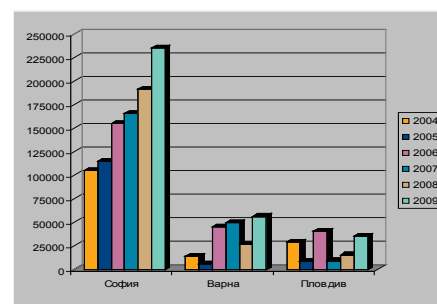
Поради наличието на голям обем незаети офис площи, инвестиционната активност в сегмента намалява. По данни на НСИ, през първите девет месеца на 2009 в България са издадени общо 242 разрешителни за строеж на административни сгради, което е с 27.54% по-малко в сравнение с тези, издадени през същия период на 2008. В София от началото на годината са обявени инвестиционни намерения за изграждането на нови 453 хил. кв.м офис площи, бъдещето на част от които е неясно. За разлика от столицата, в останалите градове на страната новите офисни проекти са единици.

Ръст на БВП и незаемотост на офис площи през периода 2007-2009, %



\*Данните за ръста на БВП през 2009 са прогнозни на БНБ

Офис площи клас А и В, въведени в експлоатация през периода 2004-2009



Немалък е обема на замразените офисни проекти. Към края на 2009 в София техният обем надвишава 860 хил. кв.м. Сред големите и известни такива проекти са Европа Парк, България Мол, Софийски Акрополис, Бокар Европа, Цариградски Мол, Форум Сердика, Олимпийан Мол енд Тауър, Изамет Тауър, Сан Стефано Плаза, Делта Тауърс и др.

През 2009 в София са в процес на изграждане близо 1 182 хил. кв.м офис площи (с 27.31% по-малко в сравнение с 2008), във Варна - 126 хил. кв.м, а в Пловдив - 188 хил. кв.м. 65.78% от общо изграждащите се през годината площи в столицата са ситуирани в периферните райони на града, 13.50% в центъра и 20.73% в широкия център. При по-малките областни центрове тенденцията е противоположна, тъй като почти всички офис площи там са съсредоточени в и около централните части.

В София, новоизграждащите се и планирани за следващите няколко години бизнес центрове са ситуирани най-вече около бул. Цариградско шосе и бул. България като немалък брой сгради ще бъдат построени и в централната част на столицата. Някои от инвеститорите предвидливо са планирали изграждането на своите офис проекти в близост до бъдещото трасе на метрото, тъй като се очаква през следващите години тези локации да бъдат сред най-атрактивните. Това автоматично ще повиши стойността на сградите, разположени в близост до метростанциите, както и възможността за постигане на по-високи наемни нива.

Продължава тенденцията на неправилно дефиниране на класа на офис площите от страна на инвеститорите, като основната цел е желанието за оферирание на по-високи наемни нива, много често над пазарните.

Друга тенденция, характерна за периода, е едновременното обявяване за продажба и за отдаване под наем на помещения в едни и същи бизнес-сгради, които първоначално са били предвидени за реализация само по един от двата начина. Причините най-често са недобро предварително проучване на

таргет групите на проекта, непланиране на паричните потоци, липса на анализ на конкурентната среда и лошо управление, дължащо се най-вече на неизползването на професионално подготвени в областта на пропърти мениджмънта компании.

Във връзка с по-голямото предлагане, за първи път на пазара на офис площи в България, през 2009 започнаха да се използват нови методи за мотивиране на клиенти, сред които:

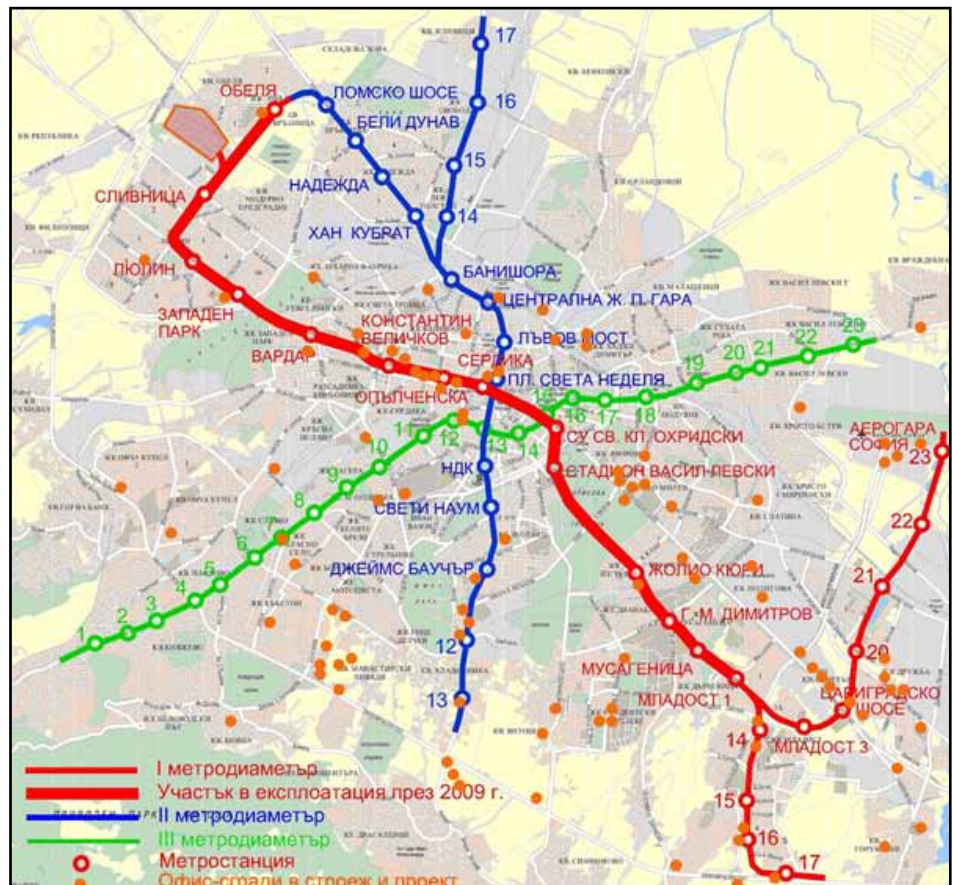
- поемане на разходи по преместването на ключови наематели;
- гратисни периоди в зависимост от срока на договора;
- поемане на разходите по довършителните работи по интериора на офиса и др.

Същевременно, подписваните договори за наем по-детайлно описват правата и задълженията на наемателите и наемодателите, особено що се касае до клаузите за прекратяване, неустойки, актуализиране на наема и пр.

Отново във връзка с големия обем офиси, които се предлагат в момента на пазара, инвеститорите и наемателите все по-често желаят да получат съответно подробни маркетингови и сравнителен анализ.

През 2009 все повече се налага услугата за отдаване под наем на офиси на час, т.нар. "бизнес адрес". От нея се възползват както местни компании, така и новонавлизащи в страната чуждестранни, чиято експанзивна политика е предпазлива с оглед минимизиране на риска. Към настоящия момент тази услуга съществува единствено в София като обема на предлаганите офиси е малък.

Новоизграждащи се и планирани офис-сгради\* спрямо развитието на мрежата на метрото в София



\* В изследването са взети предвид офисни сгради в процес на проект и строеж с разгърната застроена площ на офиси над 6000 кв.м

## Търсене

Търсенето на офис площи през 2009 е значително под нивата от предходната година като особено се е свило търсенето на площи за покупка. Търсенето на такива под наем е свързано преди всичко със смяна на офиса с цел оптимизиране на бюджета (по-малки помещения, по-ниска цена и др.). Докато през първата половина на 2009 преместванията са сравнително плахи поради липсата на информация и на двете страни, през H2 тези действия са значително по-активни и решителни. Много от наемателите, с цел оптимизиране на разходите, предпочитат да направят компромис с престижността на сградата, големината на наеманата площ, дори в някои случаи и с локацията. Други компании, напротив, се възползват от понижените наемни стойности и търсят офиси с по-атрактивна локация за същия наем, който се плащали да този момент, като офис площите в модерни бизнес сгради вече са по-достъпни в сравнение с 2008. Често срещано е и предоговарянето на наемните нива с цел да се избегне смяна на офиса, което също е свързано с направа на допълнителни разходи.

Най-търсени през периода в столицата са офиси с големина 100-250 кв.м, а във Варна и други областни центрове - 100 до 150 кв.м. В София, най-предпочитани остават централните райони, тъй като предлагат удобна локация, както за клиентите, така и за служителите на една компания. Най-голямо е търсенето на офиси по бул. "България", бул. "Тодор Александров", кв. Лозенец и кв. Младост - в района около Бизнес Парк София.

Основните изисквания при избор на офис са локация, човекопоток, възможност за паркиране, етажност (партер или първи етаж), място за реклама и др.

## Цени

Сегментът на офис площите е един от най-засегнатите от кризата. Средно за годината продажбените цени на офис площите в страната са се понижали с 23.64%, а наемните с 30.54%. При продажбените цени най-голямо е понижението в София - 30.20%. Във Варна цените са намалели средно с 15.49%, в Бургас - 27.15%, в Пловдив - 13.14%, а в Стара Загора - 25.89%.

На пазара на наеми, най-значително е понижението в Бургас - 46.59%. В София то е с 29.90%, Варна - 22.18%, Пловдив - 16.80%, а в Стара Загора - 23.54%.

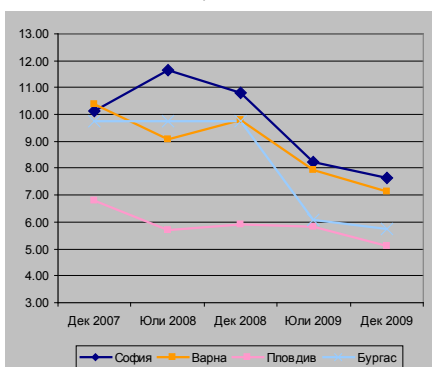
## Доходност

Средната доходност на офис площите от клас А и В в страната към месец декември 2009 е в размер на 8.05% и на годишна база регистрира понижение от 0.4 пр.п. В София средната доходност на офис площите е в размер на 6.62% и на годишна база се понижава с 1.21 пр.п. Във Варна доходността на имотите в сегмента е 6.86%, в Бургас - 7.67%, в Пловдив - 7.70%, а в Стара Загора - 8.16%.

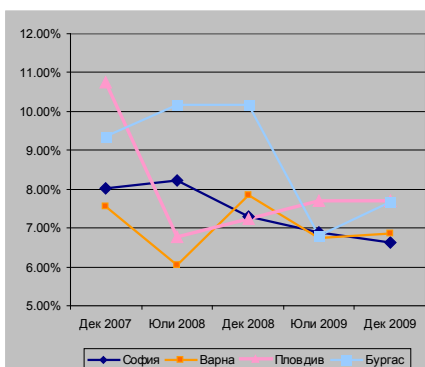
## Прогнози за H1 2010

- Поради неблагоприятната икономическа обстановка в страната и света, подобно на останалите сегменти на пазара на недвижими имоти, не се очаква повишаване на инвестиционната активност.
- Търсенето все още ще бъде по-малко от предлаганите площи. Ще продължи тенденцията за смяна на офиси с цел оптимизация на разходите.
- Продажбените и наемните цени ще продължат да се понижават, но с по-слаби темпове спрямо 2009.
- Повишената незааетост в бизнес сградите ще доведе до напрежение при покриването и разпределението на разходите и таксите за поддръжка и управление.
- Все повече инвеститори ще се съобразяват с плановете за инфраструктурното развитие на градовете, за да предоставят по-атрактивен продукт на крайните си клиенти.

Наеми на офис площи  
Декември 2007 - Декември 2009,  
Евро/кв.м



Доходност на офис площи  
Декември 2007 - Декември 2009,  
%



## ИКОНОМИЧЕСКИ ПАРАМЕТРИ НА ОФИС ПЛОЩИ КЛАС А И В КЪМ ДЕКЕМВРИ 2009

Град	Продажбена цена Euro/кв.м (само за клас В)	Наемна цена Euro/кв.м	Средна доходност, %	Срок на договорите за наем (години)
София	830 - 2000	5 - 16	6.62	2 - 3
Варна	950 - 2000	6 - 16	6.86	1 - 2
Бургас	650 - 1000	4 - 10	7.67	1 - 2
Пловдив	750 - 1150	4 - 10	7.70	1 - 2
Стара Загора	780 - 1200	4 - 10	8.16	1 - 2

### ПО-ГОЛЕМИ ОФИС-СГРАДИ, ВЪВЕДЕНИ В ЕКСПЛОАТАЦИЯ ПРЕЗ 2009

Обект	Населено място	Местоположение	Офис площи (кв.м)
Европейски Търговски Център	София	Периферия	90 000
БенчМарк Бизнес Център	София	Периферия	17 000
Алфа Център	София	Периферия	15 812
Бизнес Център Камбаните	София	Периферия	15 636
Сграда 8 на Бизнес Парк Варна	Варна	Периферия	12 700
Лендмарк Офис Център	Варна	Център	8 950
Роял Сити	Пловдив	Широк център	12 000
Кепитал Сити Център	Пловдив	Широк център	8 260

### ПО-ГОЛЕМИ ОФИС-СГРАДИ СЪС СТАТИРАЛ СТРОЕЖ ПРЕЗ 2009

Обект	Населено място	Местоположение	Офис площи (кв.м)
София 1 Бизнес Комплекс	София	Широк център	63 000
Полиграфия Офис Център*	София	Широк център	46 467
Македония Тауър	София	Център	31 843
Офис сграда на бул. Цар Борис III	София	Периферия	19 800
Скай Билдингс	Пловдив	Широк център	35 500
Верона Сити Център енд Резидънс	Пловдив	Център	5 000
Бизнес Пойнт	Стара Загора	Център	10 000
Офис сграда на ул. Ал. Дякович	Варна	Широк център	6 700

## ЗА ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ

Моля, свържете се с:

Добромир Ганев, Директор  
Тел./Факс 02 987 47 47

Информацията в този доклад е представена от източници, считани за надеждни. GVA Sollers Solutions не поема гаранции, пряко или косвено, за нейната достоверност. Всяко заинтересовано лице трябва да потърси допълнително уверение за точността на информацията. GVA Sollers Solutions не дава никакви изрични или подразбиращи се гаранции относно този документ и съдържащата се в него информация, както и не поема никаква отговорност за каквито и да е загуби, вреди или пропуснати ползи, претърпени в резултат на използването на този документ.

ул. Граф Игнатиев 39, етаж 1  
София, 1000  
България,  
Тел. 02 987 93 93  
Факс 02 987 47 47  
office@gvasollers.com  
www.gvasollers.com

## ПОВЕЧЕ ЗА GVA

GVA Worldwide е организация, обединяваща под едно крило водещи световни фирми, специализирани в сегмента на търговските имоти. Идеята, заложена в организацията е, чрез локално действие и мощни международни връзки да се предоставят най-качествени услуги в сферата на недвижимите имоти, ориентирани към специфичните нужди на всеки клиент.

Понастоящем, GVA Worldwide обслужва ключови пазари в 28 държави. Организацията се състои от над 3 650 професионално обучени специалисти, работещи в 106 офиса в целия свят. През 2008 година, партньорските компании на организацията са реализирали сделки за над 30 милиарда долара и са управлявали над 175 млн. кв. фута площи в офисни, промишлени, търговски и специализирани имоти, което я нарежда сред Топ 5 на компаниите в бранша в световен мащаб.

## ПОВЕЧЕ ЗА GVA SOLLERS SOLUTIONS

GVA Sollers Solutions, член на международната консултантска компания GVA Worldwide, е част от групата на ФОРОС - Национална Компания Недвижими Имоти, водещ участник на пазара на бизнес имоти в България от 1993 г. и предлагаща пълен набор от услуги и решения в областта на концептуалното и инвестиционно консултиране, управление на проекти, консултантски и брокерски услуги, и др. Компанията оперира в сегмента на бизнес имотите и по-конкретно в секторите индустриални, офис и търговски площи и парцели.

GVA Sollers предоставя на своите клиенти пълен набор от услуги и цялостни решения, които да ги подпомогнат при осъществяване на своите бизнес цели. Благодарение на доброто познаване на местния пазар и дългогодишния си опит, Компанията предоставя качествени услуги на широк кръг от национални и международни клиенти на територията на цялата страна.

Структурата и мениджмънта на GVA Sollers са ефективно организирани и имат за цел да предоставят оптимално решение на клиентите на Компанията съобразно техните индивидуални изисквания и желания.

От 2009 GVA Sollers е член на организацията GVA Worldwide и неин изключителен представител за България.

### Услуги:

- Професионално консултиране
- Консултиране на корпоративни клиенти
- Инвестиционно консултиране
- Управление на собственост
- Създаване и реализиране на концепции за големи проекти
- Пазарни анализи
- Стратегически мениджмънт
- Планиране
- Управление и цялостно маркетизиране на проекти
- Оценяване на недвижимата собственост
- Пазарни оценки
- Посредничество при сделки с недвижимата собственост
- Наемни отношения

### Предимства:

- 16-годишен опит и добро познаване на местния пазар
- Професионализъм
- Образовани, отговорни, интелигентни и амбициозни служители
- Гарантирана юридическа закрила на нашите клиенти
- Добра репутация

GVA Sollers си сътрудничи с широк кръг от български и чуждестранни инвеститори, инвестиционни фондове, банки и институции. Някои от най-големите проекти, над които Компанията е работила са Pfohe Mall Varna, Western Park Mall Sofia, City Center Stara Zagora, Бизнес Парк Варна.