



# 10 години пазар на луксозни имоти в България

*Leading*

REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD™

LUXURY PORTFOLIO  
INTERNATIONAL®

# 10 години Unique Estates

- Първата специализирана компания за луксозни имоти в България
  - Част от AG Capital – холдинг, специализиран в строителството и инвестициите в недвижими имоти
- Екип – ръст над 4 пъти в сравнение с 2006 г.
  - Обучения и допълнителна квалификация
  - Кариерно развитие
- Прецизно подбрано портфолио:
  - Имоти над 1 млн. евро – над 100
  - Луксозни имоти – над 800
  - Ексклузивни проекти

# 10 години Unique Estates

- **Значими постижения през годините**
  - Сегментиран пазар
  - Определяне на критерии за луксозни имоти
  - Утвърждаване на стандарт за предлагане на луксозен имот и обслужване на клиенти
  - Въвеждане на система за лоялност
  - Уебсайт, отговарящ на международни стандарти
  - Издаване на единственото списание за луксозни имоти

# UNIQUE ESTATES

YEARS

DEVOTED TO LUXURY

[НАЧАЛО](#) [ЗА НАС](#) [НАШИЯТ ЕКИП](#) [УСЛУГИ](#) [НОВИНИ](#) [БЛОГ](#) [КАРИЕРИ](#) [КОНТАКТИ](#)



+359 882 600 600 | +359 2 819 20 20

BG

EN

UNIQUE ESTATES  
LUXURY & EXECUTIVE PROPERTIES

ПРОДАЖБИ

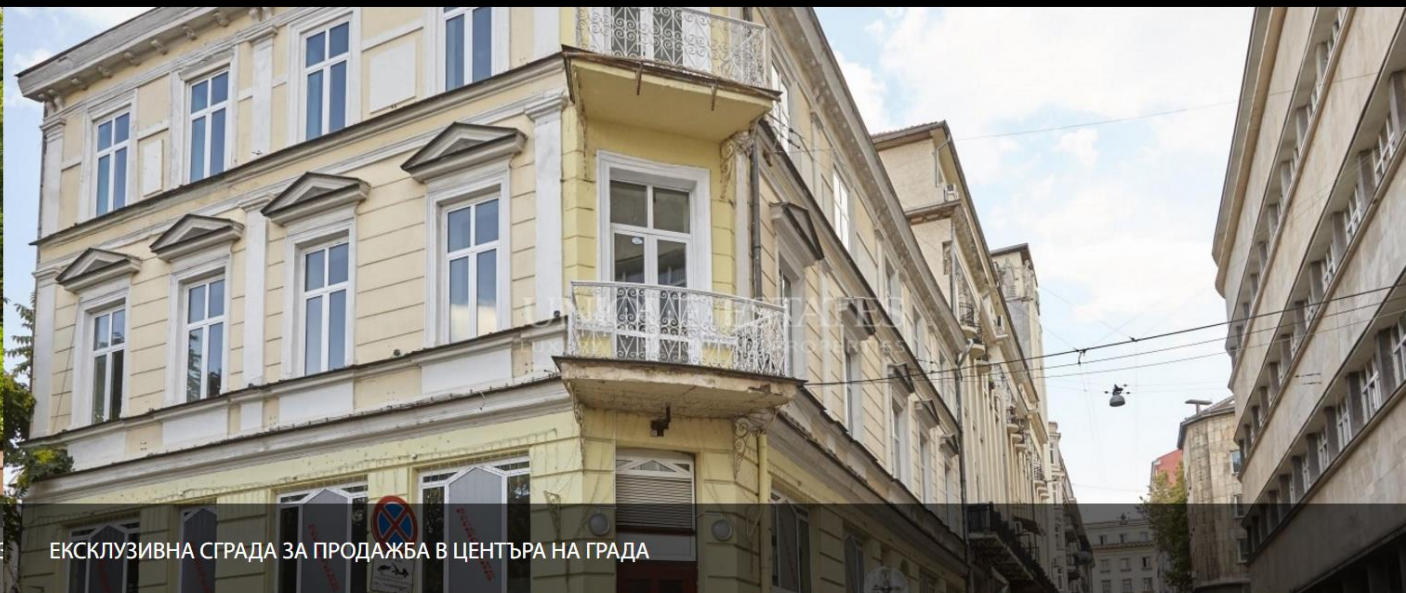
НАЕМИ

ЗА СОБСТВЕНИЦИ

НАМЕРИ ИМОТ ПО ID



НЕПОВТОРИМА РЕЗИДЕНЦИЯ



ЕКСКЛУЗИВНА СГРАДА ЗА ПРОДАЖБА В ЦЕНТЪРА НА ГРАДА

НОВИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

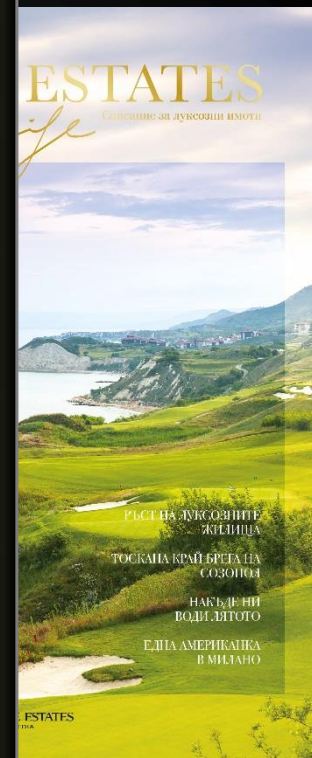
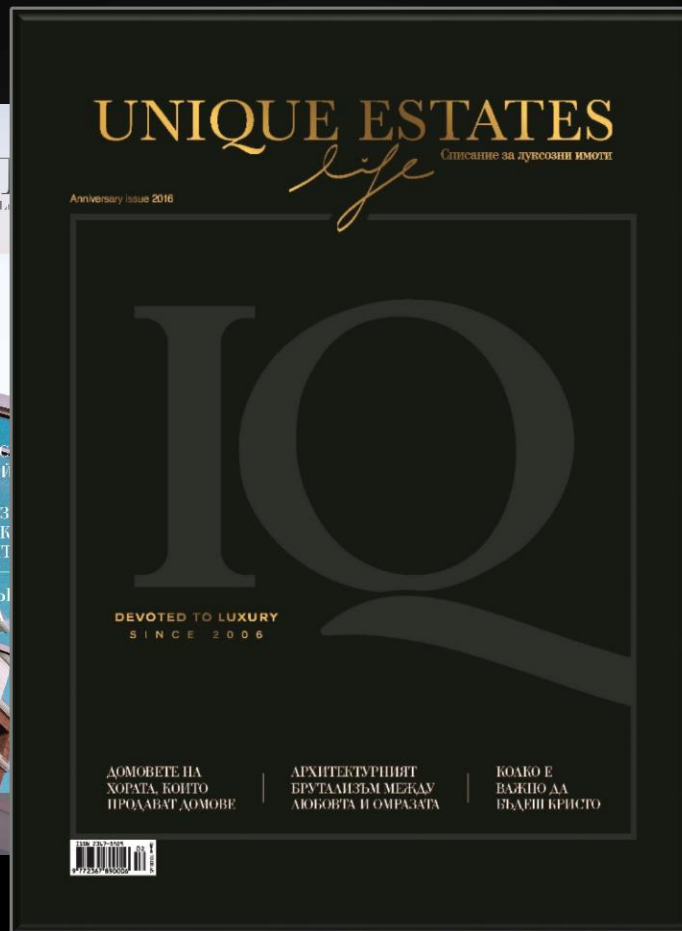


На линия сме - пишете си с нас



# UNIQUE YEARS ESTATES

DEVOTED TO LUXURY

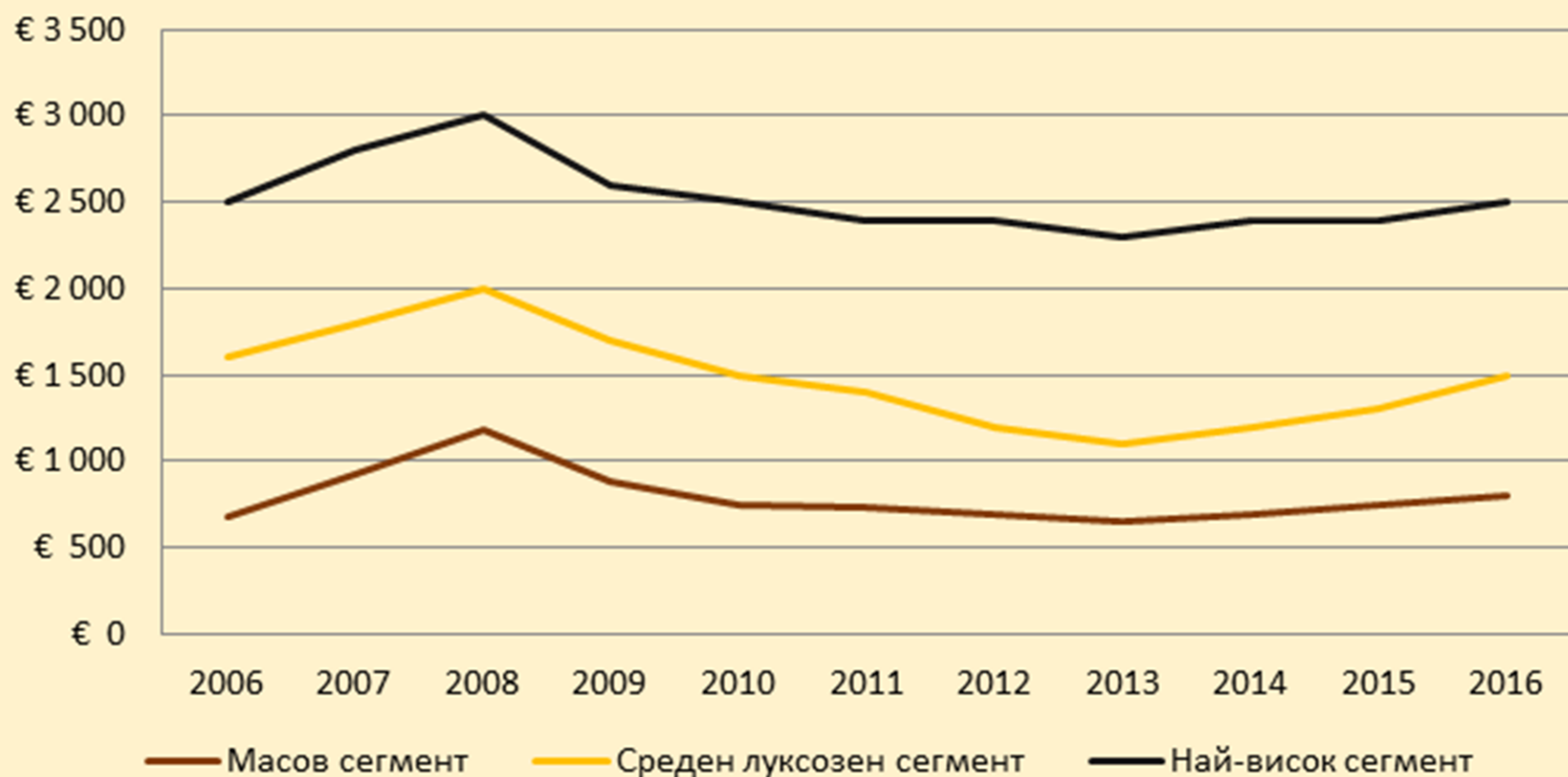


# Знакови продажби

- Продажби на обща стойност над 38 млн. евро за 2016 г. до края на октомври
- Продажби на обща стойност над 36 млн. евро за цялата 2015 г.
- Най-скъпо продаден имот за 2016 г. – резиденция в полите на Витоша за над 3 млн. евро



## Средни цени на имотите по сегменти



	Основаване на Unique Estates (2006 – 2008)	Застой (2009 – 2013)	Сега
Период за реализиране на имоти	<ul style="list-style-type: none"> <li>Минимум 1 година</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Задържане на пазара на луксозни имоти в най-високия сегмент</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>При правилно определяне на офертната цена имоти в среден и луксозен сегмент се реализират средно за около 2 месеца</li> <li>За най-високия сегмент – 6 месеца до 1 година</li> </ul>
Отстъпки в продажната цена	<ul style="list-style-type: none"> <li>Нереално високи офертни цени</li> <li>Договаряне в последния момент</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>До 20% в най-луксозния сегмент</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>От 2 до 5% от офертната цена</li> <li>Продажба на офертната цена</li> </ul>



	<b>Основаване на Unique Estates (2006 – 2008)</b>	<b>Застой (2009 – 2013)</b>	<b>Сега</b>
<b>Транзакции по сегменти</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нерегулирани сделки във високия сегмент</li> <li>• Липса на сегментация на пазара</li> <li>• Трудно определяне на пазарната цена на един луксозен имот</li> <li>• Най-скъпо продадения имот за 2006 г. – на стойност 800 хил. евро</li> <li>• Най-скъпо продадения имот за 2008 г. – на стойност 2 млн. евро</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Липса на транзакции в най-високия сегмент</li> <li>• Апартаменти – 150-250 хил. евро</li> <li>• Къщи – 250-400 хил. евро</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Активен висок сегмент, сделки над 1 млн. евро</li> <li>• Апартаменти – 150-300 хил. евро</li> <li>• Къщи в затворени комплекси – 450-600 хил. евро</li> <li>• Самостоятелни къщи – 500-800 хил. евро</li> <li>• Имоти „на зелено“ – основно апартаменти в луксозни, новостроящи се сгради – около 1100 – 1300 евро на кв.м.</li> <li>• Продажби на апартаменти за инвестиция в централна градска част за ремонт</li> </ul>

	Основаване на Unique Estates (2006 – 2008)	Застой (2009 – 2013)	Сега
Тип клиенти	<ul style="list-style-type: none"> <li>Заможни клиенти със собствен бизнес</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Корпоративни клиенти – среден мениджмънт</li> <li>Заможни клиенти, които купуват спекулативно и договарят намаление на цената до 15-20%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Все повече корпоративни клиенти с високи заплати, които купуват с цел инвестиция</li> <li>Заможни клиенти, които купуват къщи и резиденции</li> </ul>
Търсене	<ul style="list-style-type: none"> <li>В бума се продаваше всичко</li> <li>Апартаменти до 150 кв.м за лично ползване</li> <li>Апартаменти до 90 кв.м за инвестиция</li> <li>Апартаменти на шпакловка и замазка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Големи апартаменти с 2 и 3 спални</li> <li>Къщи в затворени комплекси</li> <li>90% от сделките бяха за завършени и обзаведени апартаменти и къщи</li> <li>Клиентът основно търсеше цена</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Качествени имоти – обзавеждане, довършителни работи; по-голям брой спални и бани</li> <li>Над 250 кв.м за собствени нужди или 90-150 кв.м за инвестиция, като най-предпочитани са апартаментите за ремонт в централната градска част</li> </ul>

	<b>Основаване на Unique Estates (2006 – 2008)</b>	<b>Застой (2009 – 2013)</b>	<b>Сега</b>
<b>Причина за закупуване</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Спекулативни сделки – покупка „на зелено“ и препродажба</li> <li>• Покупка с цел отдаване под наем</li> <li>• <b>Тенденция</b> – апартаменти ново строителство с охрана; престиж; да си купиш имоти в затворен комплекс</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основно за собствени нужди</li> <li>• <b>Тенденция</b> – изгодна цена</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основно за собствени нужди, за подобряване качеството на живот</li> <li>• Сигурност на инвестицията</li> <li>• Покупка с цел отдаване под наем</li> <li>• <b>Тенденция</b> – аристократичен апартамент, пентхаус в нова сграда; къща с над 5000 кв.м двор</li> </ul>

# Тенденции за 2017 г.

- Доходност:
  - Масов сегмент – 4-5%
  - Луксозен сегмент – 5-6%
- Обособен и структуриран луксозен сегмент
- Приближаване нивата от 2008 г. в следващите 2 до 4 г.
- „Взрив“ на ново строителство, все повече нови, луксозни сгради
- Изравняване на търсене и предлагане през следващите 1 – 1,5 г.
- Увеличаване на покупките с цел сигурност на спестяванията
- Увеличаване на сделките с цел инвестиция

# Тенденции за 2017 г.

## Новите критерии за имот над 1 млн. евро

- Система „умен дом“
- Сигурност и удобства
- Уединеност
- Родителска спалня с прилежаща луксозна баня
- Енергийно-ефективни домове
- Оборудвана кухня с висок клас уреди
- Самостоятелни дрешници към всяка спалня
- По-големи площи за обитаване
- Социална среда
- Инфраструктура
- Луксозни общи части
- Локация и гледка



„Следващите 10“

UNIQUE ESTATES  
YEARS  
DEVOTED TO LUXURY

AGCAPITAL 

*Leading*

REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD™

LUXURY PORTFOLIO  
INTERNATIONAL®





Luxury Homes and Luxury Real Estate

# LUXURY PORTFOLIO

I N T E R N A T I O N A L

City, Country, Web ID, MLS #, etc.

Languages ▾

Currencies ▾



BEAUTIFUL DOMINICAN REPUBLIC VILLA COSTA MAR US \$ 13,500,000 [SEE IT >](#)

Luxury Homes from Leading Real Estate Companies of the World ©

[www.luxuryportfolio.com/Property/casa-de-campo-properties-beautiful-dominican-republic-villa-costa-mar/EZAY](http://www.luxuryportfolio.com/Property/casa-de-campo-properties-beautiful-dominican-republic-villa-costa-mar/EZAY)





Luxury Homes and Luxury Real Estate

# LUXURY PORTFOLIO

I N T E R N A T I O N A L

City, Country, Web ID, MLS #, etc.

Languages ▾

Currencies ▾



ESTATE HOME IN MORGAN HILL US \$ 10,889,890 SEE IT >



Luxury Homes from Leading Real Estate Companies of the World ®







Luxury Homes and Luxury Real Estate

# LUXURY PORTFOLIO

INTERNATIONAL

City, Country, Zip ID, M.C.I.R. etc.

Languages

Currencies



GRAND COSTA RICAN VILLA OVERLOOKING THE PACIFIC US \$ 1,879,000 SEE IT >



Luxury Homes from Leading Real Estate Companies of the World®







Благодарим за вниманието!

*Leading*

REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD™

LUXURY PORTFOLIO  
INTERNATIONAL®

---

UNIQUE ESTATES  
YEARS  
DEVOTED TO LUXURY

*Leading*

REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD™

LUXURY PORTFOLIO  
INTERNATIONAL®

---