

Източник: News.bg

Дата: 25 септември 2017

Калкулатор смята 99 услуги на Столична община

Електронен калкулатор изчислява 99 услуги, които предлага Столична община, съобщиха от общината.

Проектът е на Столична община и българската геоинформационна компания Мапекс. Услугите се предлагат от направление "Архитектура и Градоустройство" НАГ.

Според главния архитект на София арх. Здравко Здравков, с новата ни технологична система **всички граждани и инвеститори ще изчислят своите разходи и правилно планират своите проекти.**

Голяма част от предлаганите от НАГ услуги притежават характерни параметри, които определят таксата за тяхното предоставяне. Когато потребител на сайта на НАГ избере конкретна услуга, до нея има бутон "Детайли", където се намират всички данни към услугата: **име, срок, правно основание, цена, освобождаване от такси, пояснения, подписва се от**, необходими документи, образец на заявление. Когато потребителят избере "Цена", той отива до калкулатора за конкретната услуга.

Параметрите за генериране на цената на услугата са няколко вида: **първо параметри като разгърнатата застроена площ (РЗП), линейни метри, брой имоти** и брой точки, но и списъци с предефинирани стойности като например сграда, ограда и т.н. След като въведе параметрите за имота, системата изчислява таксата за конкретния потребител, в зависимост от избраните и въведени от него стойности.

Таксата на специфични услуги зависи и от зоната на строителни граници на Столична Община.

През интерактивната карта могат да бъдат изпълнени търсения по различни параметри като адрес, данни по регулация, данни по кадастрален план, административни актове и по този начин всеки може да провери в коя зона се намира имотът, обект на търсената услуга.

Видео демонстрации и упътване за ползване на калкулатора на Направление Архитектура и градоустройство, гражданите може да открият на следния линк: **<https://www.sofia-aQk.com/PaQes/Render/950>**.

<https://news.bg/regions/kalkulator-smyata-99-uslugi-na-stolichna-obshtina.html>

Източник: Investor.bg

Дата: 25 септември 2017

Строителни фирми от големите градове в България търсят парцели в София

Най-висок е интересът към терени в центъра и източните квартали на столицата, а в по-бюджетни локации се търсят парцели с добра комуникация, най-вече метро

Търсенето на парцели за жилищно застрояване в София расте заедно с интереса на купувачите към сделки с имоти. Необичайно много обаче са запитванията от инвеститори и строители от големите градове в страната, съобщава консултантската компания Arco Real Estate.

Това е отчетлив индикатор за очакванията на строителните фирми за развитието на пазара на имоти в столицата в близко бъдеще.

Най-висок остава интересът към центъра и източните квартали на София, като не липсва такъв и към по-бюджетните локации като „Люлин“ и „Надежда“. Водещи критерии в избора остават близост до метростанция и паркова зона, подчертава компанията.

Собствениците на парцели невинаги успяват да определят обективно цената на продавания от тях парцел, вземайки предвид зоната, в която се намира, и разгънатата застроена площ, която може да бъде постигната върху него, допълват от компанията. Трудна е реализацията на парцели, за които собственикът има нереалистични очаквания за цената или пък прекалено високите му претенции за обезщетение.

Нерядко някои подходящи терени пък са невъзможни за застрояване, защото имат много наследници, които не могат да се разберат помежду си.

Цени в широки граници

Най-ниските офертни цени на парцелите за застрояване в София са в кварталите „Дружба“ и „Овча купел“, отчитат от Arco Real Estate. В „Дружба“ те са от 45 до 85 евро/кв.м., като предприемачите дебнат да купят или сключат договор за застрояване на терен, намиращ се близо до линията на метрото.

В „Овча купел“ интересът също е насочен към зоните около трасето на вече строящия се трети метродиаметър. Там собствениците на парцели искат от 70 до 150 евро/кв.м.

В четирите части на квартал „Надежда“ предложенията в сегмента са в много широки граници от 80 до 320 евро/кв.м. за парцел за застрояване. В съседния квартал „Връбница“ цените са от 60 до 100 евро/кв.м, като търсенето отново се концентрира около метролинията или трамвая.

От 60 до 80 евро/кв.м. се предлагат парцелите за застрояване в периферните зони на квартал „Люлин“. В центъра на най-големия панелен комплекс в столицата и микрорайоните му, през които минава метрото обаче, цените варират от 100 до 230 евро/кв. м.

В „Красна поляна“ офертите варират от 70 до 190 евро/кв.м. В „Карпузица“ и „Павлово“ офертните цени са от 90 до 250 евро/кв.м., а в „Кръстова вада“ - от 130 до 360 евро/кв.м., отчита компанията. В намиращия се близо до северните поли на Витоша кв. „Бъкстон“, собствениците са обявили офертни цени от 90 до 190 евро/кв.м., в съседната Бояна - от 125 до 330 евро/кв.м. В квартал „Витоша“, който също е край южната дъга на околновръстното шосе на София, офертите в сегмента варират от 60 до 150 евро/кв.м. В Драгалевци пък цените са в диапазона от 110 до 200 евро/кв.м. за парцел за застрояване. Малко по-на изток - в „Малинова долина“ предложенията са от 50 до 110 евро/кв.м.

В центъра, който е най-желан от строителите, на практика предлагане няма, посочва компанията. В централните зони на София ново строителство на жилища може да се реализира главно на мястото на стара къща или малка кооперация с двор. Някои от терените в центъра обаче са много малки и трудно могат да се застроят рационално.

Офертните цени на парцели в центъра на столицата варират от 120 до 830 евро/кв.м., като на главните търговски улици са в диапазона от 1000 до 2500 евро/кв.м. В района на Докторски паметник офертните цени на парцелите варират между 700-850 евро/кв.м. В съседния квартал „Оборище“ собствениците на парцели искат от 350 до 550 евро/кв.м. в зависимост от терена за застрояване. В тази зона предлагането също не е високо.

В източните райони на София цените варират от 190 до 450 евро/кв.м. В района на парк-хотел „Москва“ в „Изток“ предлагането е слабо и инвеститорите имат по-големи шансове в зоните, граничещи с трасето на демонтираната вече жп линия или близо до автогара „Юг“. В намиращия се наблизо „Дианабад“ офертните цени на парцелите варират от 150 до 450 евро/кв.м.

От 110 до 480 евро/кв.м. се предлагат терените в петте части на ж.к. „Младост“. И тук по-високите цени са за имотите, разположени близо до метростанциите.

<http://www.investor.bg/analizi/113/a/stroitelni-firmi-ot-golemite-gradove-v-bylgariia-tyrsiat-parceli-v-sofiia-247233/>

Източник: Dnevnik.bg

Дата: 21 септември 2017

Брокерите на луксозни имоти очакват с нетърпение небостъргачите в София

Апартаментите в непостроените все още небостъргачи в България са все по-търсени от купувачи, а брокерите на луксозни имоти нямат търпение да започнат да ги продават. Причината е, че младите и заможни българи търсят апартаменти с хубави гледки, оборудвани със съвременни смарт системи, усещане за лукс и модерна архитектура, а строените в началото на века сгради не отговарят на тези изисквания.

Това обясни Весела Илиева, изпълнителен директор на българската брокерска компания "Юнийк естейтс" при представянето на тазгодишния доклад за световните тенденции в луксозните имоти Global Luxury Report.

Тя посочи, че от компанията очакват с нетърпение небостъргачите, където апартаментите ще са с площ от над 400 кв. метра, а височината на таваните - над 3 метра, защото търсенето на такива имоти е голямо. По думите ѝ много от тези проекти в момента или се строят, или чакат разрешения за строеж.

Същевременно според нейните прогнози реализирането на всички проекти за високи сгради ще доведе до пренасищане на пазара към края на 2018 г. Причината е, че все още преобладават клиентите от България, а броят им няма да бъде достатъчен, за да купят всички предлагани имоти. По думите на Илиева желаещите да инвестират в подобни имоти са основно 30-годишни, работещи в сферата на информационните технологии и с високи доходи.

"Тези хора пътуват в чужбина, виждат какво се предлага там и го търсят в България", каза Илиева. Според данните на "Юнийк естейтс" продажбите на луксозни имоти са нараснали с 21% спрямо миналата година, като тенденцията е да се търсят повече апартаменти с цел инвестиция. Най-подходящият за тази цел район в София е около "Докторски паметник", където цените на квадратен метър са около 2200 евро, което с 200 евро повече спрямо миналата година. Имотите от този район рядко биват обявявани за продажба, а когато това се случи намират купувач в рамките на седмица.

Други квартали, които също са добри за инвеститорите в имоти от висок клас са "Лозенец", "Иван Вазов", "Изгрев", "Изток" и тези във "Витошката яка" - "Драгалевци", "Симеоново", "Бояна". Там обаче има интерес към новото строителство и затворените комплекси.

Брокерите забелязват връщането на българския пазар на клиентите, готови да платят над 600 хил. евро за имот, както и такива, които купуват "на зелено". Броят на купувачите за първите 9 месеца от тази година е с 10% повече спрямо същия период от 2016 г.

Между купувачите са и заможни чужденци, които искат да се установят в България със семействата си като база за достъп в Европейския съюз.

От една година българската брокерска компания "Юнийк естейтс" е част от международната платформа за луксозни имоти в света Luxury Portfolio, като на представянето днес присъстваха и вицепрезидентите ѝ Стефани Пфедър Антон и Крис Дийц. Чрез партньорите си компанията предоставя оферти на българи за покупка на имот в чужбина. Търсят се най-много жилища в

Лондон и Виена, в тори дом в Гърция и вили под наем на френската и италианската Ривиера за лятото.

http://www.dnevnik.bg/biznes/2017/09/21/3046305_brokerite_na_luksozni_imoti_ochakvat_s_neturpenie/

Източник: Econimic.bg

Дата: 23 септември 2017

Цените на старите луксозни имоти в София започват да падат

Рекордният спад на лихвените проценти и активното отпускане на кредити от банките раздвижиха пазара на скъпи имоти

Весела Илиева е управляващ партньор в компанията за продажба на луксозни имоти Unique Estates, която вече от 1 година е част от международната група на Luxury Portfolio. Разговаряхме с нея за бъдещето на по-скъпия сегмент жилища, ограничения пазар в София и защо чужденците решават да инвестират в български имоти.

- В София има много проекти за изграждането на все по-високи и модерни сгради, които предлагат и жилищна част. Какво очакват компаниите за луксозни имоти и клиентите, които ги търсят от новото строителство?

- Интересно е какво ще се случи, защото ние нямаме опит като хора, които живеят в такива сгради. Знаете, че в т.нар. епк (едроплощен кофраж) 11-12-етажни сгради има много проблеми, защото има много хора. В началото всички са съгласни да плащат такси за поддръжка, да има луксозно фоайе, хубав двор, а след няколко години спират да го правят. Това се случи и в много от затворените комплекси, които като идея бяха прекрасни, но като мениджмънт в последствие нещата не се случиха и те западнаха. Затова за мен е много интересно как ще се организира съжителството на толкова много хора. Смятам, че повечето клиенти, които ще купуват имот в подобни сгради, ще го правят с цел инвестиция, а не толкова за живеене. Най-високият клас клиент търси уединеност и не обича да живее с много хора на едно място. Чакаме с нетърпение да видим каква ще е реакцията на нашите клиенти, но истината е, че нямаме опит в такава среда. Unique Estates се включва в тези проекти на малко по-късен етап, когато клиентът вече има нужда от консултация. Повечето от мащабните сгради в София все още очакват разрешителни. Трябва инвеститорът вече да е започнал строителство, да има визуализация, рекламна кампания и тогава може да се реализира, тъй като само на проект имоти не се продават. Сделките стават когато грубият строеж е вдигнат, клиентът трябва да може да види и усети имота.

- Какъв е профилът на българския купувач на луксозни имоти?

- От две години насам възрастовата граница на нашите клиенти започна да спада в тренд с развитието на IT индустрията. Имаме все по-млади клиенти, които се занимават с финанси, IT, енергетика и границата вече започва от 35 нагоре. Преди, възрастта, на която повечето хора решаваха да инвестират в скъп имот, беше над 40 години. Сега бих разделила купувачите на две групи – млади семейства с високи доходи и хора над 50 години.

- Къде си губи балансът между търсенето и предлагането на имоти от елитен тип?

- В повечето случаи продавачите на луксозен тип имот са хора над 50 години и от тук идва сблъсъкът между предлагането и самото търсене. Защото по-възрастните продавачи имат един вкус и усещане за живот и продават имоти, строени преди 20 години. А младият клиент пътува,

вижда рекламите и иска съвсем различни неща. Затова много често за нас е изключително трудно да намерим подходящ имот. Купувачите са два пъти повече от продавачите. Това е и причината луксозните имоти да държат високи цени, защото пазарът е ограничен. Когато едно жилище не отговаря на изискванията на клиентите, независимо че преди 15 години то е било луксозно, нашият подход е следният – пускаме го на пазара да тестваме и той е този, който ще покаже каква е цената му, защото когато влязат купувачите, казват колко биха платили. Затова и цените на стария лукс падат, защото той не отговаря на търсенето. Така че, ако човек иска да продаде, трябва да се вслуша в пазара.

Преди 20 години се строяха апартаменти с малки спални, ниски тавани, PVC дограма, тъмен вход, но тогава всичко се продаваше. В момента такъв имот дори в Лозенец не може да постигне цена 1200 евро/кв.м. Независимо че е в скъп район, той не отговаря на критериите на съвременния клиент. На тези имоти очакваме цените да падат и те вече започват да падат. А при новото строителство очакваме ръст на цените.

В повечето случаи клиентът иска бързо да вземе решение да купи. Тези, които си търсят имот с цел живеене, искат до 2-3 месеца да се нанесат. Жилищата с инвестиционна цел може да се избират и до 6 месеца. Това са хора, които в момента имат добра оферта от банка, направили са голяма сделка или са получили голям бонус. Затова най-често продаваме имоти, които са абсолютно обзаведени и готови.

- От доклада Ви стана ясно, че се засилва и тенденцията българи да търсят имоти в чужбина. Кои са най-предпочитаните места?

- Тяхната цел за покупка е, че изпращат своите деца да учат в колежи и университети. Виена е много предпочитано място, това е най-добрият град за живот. Много е близо, има добри университети, цените са приемливи за нашия богат клиент. Затова Виена е най-популярната столица, в която българите купуват по-скъпи имоти. Те си имат дори група на българската общност във Виена. По-заможните клиенти, които търсят сигурност на средствата си избират Лондон. Защото той е такъв град, че каквито и кризи да има цените се възстановяват. Нов пазар за българите е Берлин. Вече две години имаме клиенти, които се насочват натам. В източната част на града може да купите имот на много добра цена, но сега там цените растат много с всяка година. Имаме и клиенти, които купуват имоти в Дубай като целта им е препродажба, а не живеене. Най-често се купуват имоти на ранен етап и когато сградата е готова, може да продадеш с доста добра печалба. Френската ривиера и италианската ривиера са доста скъпи места и там по-скоро се взимат имоти под наем за сезона. Алтернативи за покупка на втори дом са ръкавите в Гърция и южното ни Черноморие.

Гърция е друг популярен пазар, но основно ръкавите, които са наблизко. Там е алтернативата за втори дом, а другата е по южното Черноморие. Като цените на този тип жилища там и тук са сравними, с разликата, че в Гърция може да имаш къща на първа линия и сезонът е по-дълъг, докато нашето Черноморие е доста по-скалисто и можеш да получиш гледка, но не и да си до водата с плаж.

- Използват ли се кредити при покупката на луксозен имот?

- Да, хората много използват заеми от банки. Над 60% от нашите клиенти купуват жилище с кредит. Особено тези, които купуват с цел инвестиция. Изчислява се колко ще струва апартаментът, каква ще е месечната вноска и ние им казваме за каква сума биха го дали под наем. Ако наемът им покрива вноската за кредита, те купуват. Това е страхотна инжекция за пазара на недвижими имоти. Именно рекордният спад на лихвените проценти по депозитите и активното отпускане на кредити от банките раздвижиха много сектора. Добрите условия ви позволяват да дадете много малко от своите спестявания и да купите едно добро жилище, което в последствие да ви носи доходност. Имаме клиенти, които купуват, взимат кредит, реновират и продават и това е бизнес. И в момента банките са много активни и клиентът казва защо вместо да си държа парите вкъщи по-добре да ги инвестирам в жилище, защото имотът наистина ще запази

вашите пари. Ако вложите средства в луксозен имот на правилната локация никога няма да изгубите пари. Знаете колко хора изгубиха парите си, когато ги държах в банки.

- От доклада стана ясно още, че има и чужденци, които са решили да инвестират в недвижимо имущество в България. Какъв е техният профил?

- Те са предимно от мюсюлмански произход. Имаме и клиенти от Индия и Пакистан като основната им мотивация е получаването на лична карта. Те избират България, защото е малък пазар и може да купят имот на сравнително най-ниска цена сравнение с другите европейски държави. Няма заплахата от атентати, тук е сигурно и спокойно място и могат да получат лична карта за ЕС, която им дава възможност да пътуват навсякъде. Това е един огромен потенциал за България.

- България ли предлага най-евтините луксозни имоти в ЕС?

- Да бих казала, че тук жилищата на кв.м са най-евтини в ЕС, но това е в тенденция с нашите доходи, които също са най-ниски сравнение с другите европейски държави. Когато дойде клиент и каже, че това жилище е много скъпо и за тази стойност мога да си купя имот и във Виена или Париж. Но това не е точно така, може да си купите, но в краен квартал. Има огромна разлика да си купите имот в центъра на София за 500 хил. евро и за същата сума може да си купите евентуално в крайните квартали на тези градове. Но покупката на имот в чужбина изисква много повече разходи за поддръжка и по-трудно може да се изтегли кредит. Затова нашите средни цени смятам, че са много привлекателни за клиентите, особено за хората които живеят и изкарват парите си в България.

- Какво да очакваме от пазара на висок клас имоти в близко бъдеще?

- Стабилност. Не очаквам цените да се вдигат, защото в момента търсенето е много по-голямо от предлагането, но когато излезе новото строителство те ще изравнят. Клиентът малко ще се разконцентрира и по-трудно ще взема решение, което може да доведе до забавяне на сделките, тъй като когато има голям избор доста по-трудно се взимат решения. Затова не очакваме ръст на цените. Разбира се за т.нар. „трофейни имоти и сгради“ стойностите може да скочат много, но това са единични случаи, а не масов пазар.

<http://www.economic.bg/bg/news/8/tsenite-na-staroto-luksozno-stroitelstvo-zapochvat-da-padat.html>

Източник: Money.bg

Дата: 25 септември 2017

Къде най-често грешат купувачите на имоти?

Все повече хора се впускат на пазара на недвижими имоти, с идеята да закупят имот. И докато определено има много причини за това в момента, трябва да сте много внимателни в процеса и да внимавате да не допускате сериозни грешки, защото те могат и да ви излизат много солени.

Както вече писахме, добре е първо да прецените можете ли да си позволите покупката на имот. На второ място, трябва да прибегнете към оценка на имотите, по различни критерии, за да погледнете на покупката от чисто финансова гледна точка.

Сега ще разгледаме, някои от най-често срещаните грешки, които могат да направят потенциалните купувачи на имоти.

Не купувайте имот, ако планирате скоро да се местите

Практиката сочи, че за да е изгодна инвестицията в един имот, то трябва да я правите с хоризонт от поне 10-15 години. Има много имотни калкулатори, които да ви дават отговор на въпроса, (на база на текущите нива на цените на имотите и техните наеми) колко трябва да живеете в имота, за да стане покупката му финансово по-изгодна в сравнение с наемането му.

Въз основа на настоящите цени на имотите у нас и нивата на наемите, повечето имотни калкулатори, ще ви посочат, че покупката на имот, става финансово по-изгодна от живота под наем, едва след 15, или повече години.

Не се заблуждавайте, животът в собствен имот, си има и своята цена. В нея се включват данъци и такси, амортизация и разходи за обновяването му, слабата мобилност, при смяна на работното място като локация и др.

Не преминавайте предварително зададения си бюджет

Практиката сочи, че купувачите, често са склонни в процеса на избирането на имот да повишават критериите си, съответно предварително определения си бюджет. Последният обаче, най-вероятно е отразявал много по-реално финансовите ви възможности.

Ясно е, че на пазара винаги ще има по-хубави, по-функционални, по-големи и по-добре разположени имоти. Това обаче, си има своята цена... А цената най-вероятно е повече от това, което можете да си позволите, по-голям кредит и съответно по-големи разходи за лихви.

Да живеете по-нашироко, може и да ви се струва добра идея, но това до голяма степен идва в противовес с едно от основните правила, за да тръгнете по пътя към финансова независимост - жиевейте под възможностите си!

Не забравяйте да оставите резерв за скрити разходи

Заделете средства за обзавеждане, реновиране, както и за необходимите данъци, такси и комисиони, които ще трябва да платите по пътя към така мечтаната покупка. Добре е да предвидите и нотариалните такси по прехвърлянето. Не забравяйте, че обикновено цената за довършване и обзавеждане на закупените имоти, могат да достигнат границите на 20-25% от стойността на закупения имот.

Пригответе си средства за първоначална вноска

Заделянето на средства за първоначална вноска, сериозно намалява риска от това да ви вземат имота. Да си купите имот със 100% финансиране от банката, крие сериозни опасности, да нямате възможност да си плащате вноската, ако останете временно без доход.

Експертите препоръчват, да прибъгвате до покупка на имот, ако имате заделени поне 20% от стойността му. В най-лошия случай, задължително трябва да имате спестени, поне 10% от стойността на имота.

Наемете професионалисти да инспектират имота и да ви консултират правно

Българите, обичат да правят всичко сами. Често за да спестят от такси и комисиони, те се доверяват на собствените си знания и умения. Понякога, дори не търсят правна помощ от юристи, когато подписват договори, дадени им от предприемачи. Резултатите, както сами се досещате, може да са "плачевни".

Предвид на факта, че покупката на имот, ще е може би най-голямата в живота Ви, потърсете помощ от професионалисти. Това може да включва, водопроводчици, електротехници, строителни инженери, юристи и т.н. Да платите разхода за такива инспекции, може да ви спести сериозни по размер средства, в бъдеще, ако не сте забелязали сериозни проблеми в купувания имот, или "капани" в договорите за покупка.

<https://money.bg/property/kade-nay-chesto-greshat-kupuvachite-na-imoti.html>

Източник: 24chasa.bg
Дата: 22 септември 2017

Иван Бойков: 4000 лв. заплата е вече нормална в строителството

22.09.2017 08:00; Христо Николов  29476;  1;

 Tweet

 Сподели

 G+



В бранша се пренастройват за работа след 2020 година, казва изпълнителният директор на Камарата на строителите в България

2000 фирми фалираха от 2008 г. досега

Санирането трябва да продължи, интересът е голям

2017 г. ще завърши с около 10% ръст на строителството

- Господин Бойков, на път ли са

да се сбъднат прогнозите, които правихте миналата година – че през 2017-а г. ще има поне 10-процентен ръст на строителството?

- Да, даже вече са реализирани. Последните данни на статистиката показват ръст между 7 и 10%.

Най-радващото е, че по-голям ръст има сградното строителство, което дълго време спадеше за сметка на инфраструктурното. Това се дължи на факта, че изпълнението на оперативните програми предишната година попадна в един глух период.

Статистиката миналата година даваше 15% изпълнение на оперативните програми. Сега, в края на годината, се отварят много проекти, но ние не можем да ги реализираме, така че те ще останат за догодина. Търговете за ВиК сектора, които са за над 1 млрд. лв., даже още не са пуснати.

Има една неравномерност в строителния бизнес, която навремето, преди кризата, се

покриваше от

частните

инвестиции

Но сега хората не строят на всяка цена и навсякъде. Хотели вече не се строят така масово и много наши колеги, които вложиха навремето собствените си пари в такива проекти, фалираха. Защото за това се иска особен опит.

Има, разбира се, оживление в София и сега. Строи се по линиите на метрото, на нови терени. Има саниране, има реконструкция на стари сгради, бъдещото председателство на ЕС ще раздвижи този сектор.

- Защо фалираха колегите ви, вложили в имоти? Много ли са?

- Мога да кажа, че около 2000 строителни фирми се закриха от 2008 година досега. Голяма част от тях се занимаваха с това. Имаше много случайни хора между тях.

- Случайно можеш да станеш предприемач, но не и строител, нали?

- Да, защото към строителите има много изисквания. Сега нещата като че ли пак тръгват нагоре, има лесни кредити.

- Не станаха ли прекалено зависими строителите от европейското финансиране за инфраструктура и не трябва ли да се научат отново да разчитат повече на частни инвестиции? Особено предвид това какво ще стане с еврофинансирането след 2020 г.

- След 2020 година пак ще има строителство, не се съмнявайте в това. Но то ще бъде

финансирано по

друг начин

- чрез кредитни линии, от Световната банка, по линия на плана "Юнкер", през Европейската инвестиционна банка.

За 2020 г. мислим много за публично-частното партньорство, което трябва да се развива. Проблем при него е нормативната база - върху промените в Закона за концесиите бе наложено вето от президента и те още не са гласувани.

Работи се активно в тази посока и нашите фирми се преустройват. Поне по-големите от тях, така че да станат мениджъри на проекти, които се финансират едновременно от частни капитали и от държавата. За това се иска по-специфична подготовка.

- Не изтекоха ли по време на кризата много строителни кадри в чужбина?

- Въпросът е, че не трябва да се справяме ние с този проблем, а държавата, защото образованието е нейна сфера. От 3 години повдигаме този въпрос.

Няма структура, която да обучава хора, които да управляват строителната техника, след като се закриха техникумите. Това за нас е голям проблем,

неразрешим по

пътя на обучение,

което ние да провеждаме. Защото според Закона за устройство на територията средните техници трябва да са с 4-годишно обучение, каквото вече няма. Не признават 6-месечните курсове, които организираме в нашите центрове за квалификация. Писали сме на коя ли не инстанция.

Средните технически училища вадеха такива техници, но те изтекоха в чужбина. Заради заплатите.

Някои от най-големите ни строителни фирми вече си позволяват да плащат по 2000-3000 долара месечни заплати на такива кадри, съизмерими с това, което получават на Запад.

- Тук, у нас, на наши обекти?

- Да. Говоря в долари, за да направите сравнението. Заплата от 3000-4000 лева месечно е вече съвсем нормална за големи обекти, в сериозни фирми.

- Вероятно не говорите за водач на багер?

- Говоря за ръководител на обект, за което се изисква все пак средно техническо образование. За такива умения вече се плащат европейски заплати и у нас.

Наскоро говорих с наш член – млад човек, който има средно голяма фирма в Пловдив. Каза ми, че средната заплата във фирмата му е 2000 лева. Направете си сметка, защото в средната заплата влиза и възнаграждението на общите работници. И пак не може да намери хора.

В камарата направихме всичко, което трябваше, за да осигурим внос на работници от Украйна, Молдова и други държави. Но това също влече след себе си увеличение на заплатите.

- Защо не говорите за дуално обучение?

- То би решило въпроса, ако има кадри, които да кандидатстват. Но ние и кандидати нямаме.

За да влезеш в дуалното обучение, трябва да имаш поне осми клас, а нашият контингент често е с втори-трети клас. Ти трябва да го обучаваш да чете и да пише и в същото време да го учиш на занаят.

Между другото това трябва да се реши и нормативно – трябва да има специалности, за които да отпадне общовалидното изискване да имаш завършен 12-и клас.

- Камарата смята ли, че санирането трябва да продължи и по какъв начин?

- То ще бъде продължено, защото сме длъжни като държава да завършим този процес.

Проблемът е, че у нас и в Румъния, единствени сред страните от ЕС, хората, които притежават апартаментите си, надвишават 90%. Това ни накара години наред да се въртим в един кръг и да не можем да решим

какъв процент от

разходите за

топлоизолиране

трябва да платят собствениците и какъв - държавата.

Съпротивата беше голяма, но на хората им хареса. Камарата участва в една работна група в МРРБ и се вижда, че санирането има алтернатива.

- Какъв е процентът, който според вас е допустимо да плащат гражданите?

- Много е относително. Мога да ви кажа, че може и да е нула. Толкова години имаше кредити при облекчени условия за смяна на дограмата, а интересът не беше особено голям. А при санирането не се сменя само дограмата. Така че не мога да преценя. Но мисля, че ще се стигне до решение това участие да е минимално. Примерно до 10, максимум 15%.

CV

I Роден е през 1950 г. в София

I Завършил е Техническия университет в София

I От 1997 до 2001 г. е народен представител

I Бил е директор на Браншова камара "Пътища"

I Бил е председател на надзорния съвет на НОИ

I Бил е заместник-председател на управителния съвет на Асоциацията на индустриалния капитал в България

<https://www.24chasa.bg/mnenia/article/6459639>