

Инж. Георги Шопов, председател на УС на Националната асоциация на строителните

Най-голямото предизвикателство административната

Изграждаме една сграда за две години, а ни трябва три, за да извадим разрешение за строеж

Снимка: Мирослав Еленков

Мирослав Еленков
Ренета Николова

Инж. Шопов, каква беше 2024 г. за строителните предприемачи и какво очаквате от 2025 г.?

Миналата година беше много добра за бранша с оглед на това, че търсенето на недвижими имоти продължава да бъде голямо. То надхвърля предлагането вече 35 г. след промените, което неминуемо води до покачване на цените. Защо е такава? Ние от Националната асоциация на строителните предприемачи (НАСП) постоянно анализираме. Търсенето е свързано с няколко фактора. Преди всичко жилището е стока от първа необходимост – всеки трябва да живее някъде. На второ място това е вечна стока, както казват в Америка. Причината е, че хората се стремят да притежават все по-хубави жилища. Какъвто и дом да имаме, когато можем да си позволим по-голям и по-качествен – го купуваме, за да си осигурим нужния комфорт. Също така значителна част от сградния фонд в големите градове е стар и предимно панелен, той е морално и технически остарял и всеки, който може да си позволи ново строителство, придобива такъв имот. Това прави потенциала на пазара много голям.

Как оценявате текущата инвестиционен климат в строителния сектор? С какви предизвикателства се сблъскват предприемачите?

Оценявам инвестиционния климат като изключително труден. Най-голямото предизвикателство за предприемачите е огромната административна тежест. Ние изграждаме една сграда за две години, а ни трябва три, за да извадим разрешение за строеж. Това бавене не е в полза на никого и не е необходимо на никого. Дори Столичната община (СО) се похвали, че е дала с 50% по-малко разрешения за строеж през 2024 г. в сравнение с 2023 г. За нас това е нелепо, тъй като означава допълнителен дефицит, а той води до покачване на цените на жилищата. Когато създадеш дефицит и по-малко предлагане на една стока, стойност-



та ѝ расте. В резултат гражданите ще купуват по-скъпи жилища.

Нещо повече – гори общината обяви, че задържа законни преписки, което е неспазване на закона. Според НАСП, ако това продължава, цените ще се повишат още минимум с 25%. Хората ще плащат повече заради огромната административна тежест и умишлено забавяне на строителни разрешения. Това означава и намаляване на работни места и обществен приход в СО.

Какви реформи са необходими в административните процедури, за да се ускори този процес?

Абсолютно никакви. Просто Столичната община трябва да започне да спазва закона. В член 5в на Закона за устройство на територията много точно и ясно е казано в какъв срок и какво трябва да прави СО. Ако тя го спазва, административната тежест ще спадне значително.

От СО заявиха, че ситуацията с презастрояването в столицата е по-лоша от очакваното. Като представител на

строителния бранш каква е Вашата позиция? Смятате ли, че има реален проблем с презастрояването, или това е по-скоро регулаторен въпрос?

Това е неправилно финансиране на проблема. Всеки може да влезе в интернет и да види какъв е броят жители на квартален метър в София и да го сравни с другите големи градове. Ние твърдим с цифри, че столицата е най-неуплътненият град над 1 млн. жители в цяла Европа, а гори и по света. Това е разхищение на инфраструктура, празни площи и т.н. Няколко цифри ще Ви дам. Ако потърсите колко е средната гъстота на населението, защото презастрояването – това е много хора на едно място, в София е към 8000 жители на квартален километър. В Атина са 14 000, а в Париж – над 20 000.

Всеки може да влезе в Google и сам да се увери колко неуплътнен град е София. Дано да си остане такъв. Често хората наричат презастрояване липсата на инфраструктура. Ние правим хубави, модерни и скъпи сгради, но липсва нужната ин-

фраструктура. Ще дам за пример столичния квартал „Манастирски ливади“. Там коефициентът на интензивност на застрояване е 2,5. Това означава, че на всеки квартален метър земя могат да бъдат изградени 2,5 кв. м застроена площ, което не е презастрояване. Проблемът се корени в липсата на инфраструктура. В кв. „Манастирски ливади“ няма достатъчно изградени улици, улично осветление, градски транспорт и социални обекти. Именно тази липса на базова инфраструктура създава усещането за хаос и пренаселеност, което хората погрешно смятат за презастрояване.

Причината за този проблем е, че общината не изпълнява задълженията си. Това, което е изградено в квартала, е направено от частни инвеститори със средствата на гражданите. Несправедливо е, че хората плащат за инфраструктурата три пъти. Един път при покупката на жилище – тъй като строителите са принудени да изграждат инфраструктурата и включват разходите в цената на имотите. Второ път чрез данъците,

които би трябвало да се използват за публична инфраструктура. И накрая чрез таксите на експлоатационните гружества, които отчитат вече изградени обекти като своя инвестиция и оскъпяват комуналните услуги. Или гражданите плащат многократно за нещо, което така и не получават.

Как виждате взаимодействието между бизнеса и Столичната община за решаването на градоустройствените предизвикателства?

Това е единственият работещ модел за преодоляването на проблемите. СО трябва да следва световния пример, защото решенията могат да бъдат намерени само чрез колаборация между бизнес, граждани, собственици на терени и самата община. Но за да се случи това, е ключово всеки да изпълнява своята роля.

СО трябва да продължи да разработва устройствените планове – но не бива да забравяме, че именно тя е определила параметрите като интензивност на застрояване, височина на сградите и плътност, а не инвеститорите. Успоредно мест-

ната администрация носи отговорността за изграждането на инфраструктурата, което е ключово за развитието на града в правилната посока. Когато общината не изпълнява това свое задължение, столицата се развива хаотично. Неслучайно по цял свят само местните власти имат право и отговорността да изграждат инфраструктура – така се гарантира балансирано развитие без свърхзастрояване в едни зони и липса на развитие в други.

Бизнесът от своя страна има компетентността да строи, но той не определя градоустройствените насоки. Инвеститорите изграждат обекти, които обществото и администрацията са позволили. Единственият устойчив модел е синхронно планиране, при което градоустройството върви ръка за ръка с изграждането на необходимата инфраструктура.

Как оценявате в момента диалога със Столичната община? Има ли чувателност?

Доскоро имахме много добър диалог и чувателност. Очакваме това да продъл-

предприемачи:

За предприемачите е тежест

жи и в най-скоро време да организираме среща с екипа на кмета на София Васил Терзиев, за да обсъдим наболели проблеми, свързани основно с инфраструктурата и околното пространство около жилищата на нашите клиенти.

Подгържахме и много успешен контакт с арх. Богдана Панайотова, която временно изпълнява вашата длъжност главно архитект на СО. Тя предприемаше ефективни и решителни мерки за намаляване на административната тежест и за спазване на закона. Създаде няколко работни групи, които се фокусираха върху важни наредби – за зелената система, за транспортната инфраструктура, за уеднаквяването на практиките в районните администрации. НАСП активно участваше в тези групи и благодарение на това напредвахме в решението.

На какъв етап са дискусиите в тези работни групи?

Дейността на една от работните групи приключи. В нея постигнахме значителен напредък. Обработихме 21 точки, които създават нееднозначни практики при прилагането на закони и наредби. Тези несъответствия често се използват за нечии цели, които водят до неясноти и забавяния. В резултат на работата ни всички браншови организации в сектор „Строителство“ заедно с ДНСК и общината постигнахме съгласие по разглежданите въпроси. Сега очакваме министърът на регионалното развитие и благоустройството да издаде указателно писмо, което да осигури еднозначна и ясна практика за прилагането на съответните норми.

С какви предложения и инициативи ще излезе

Консултативният съвет на браншовите организации в сектор „Строителство“ през 2025 г.? Имате ли набелязани теми, по които ще се работи?

Да, да се спазва законът. Общината да спазва съдебните решения и устройствените планове. Да не се задържа умишлено жилищното строителство, защото то създава работни места, приходи и продукт, необходим за обществото, а именно жилищата.

Как новите изисквания за жилищно кредитиране се отразяват на търсенето и предлагането на недвижими имоти? Има ли промени в поведението на купувачите и инвеститорите?

Няма съществено влияние. Досега не сме имали клиенти, на които е отказан ипотечен кредит заради новите критерии на БНБ.

Какъв би бил ефектът от въвеждането на 20% ДДС върху продажбите на нови жилища върху достъпността на имотите? Какви мерки

предлагате за смекчаване на потенциалните негативни последици?

НАСП писа госта по темата и излязохме с официални становища. Това също е една недомислица. Идеята е, когато гражданин продава своя имот, да трябва да внесе 20% от цената в гържавата. Данъци в нея трябва да влизат, но е необходимо много добре да се балансира данъчната тежест между гражданите и бизнеса. Защото какво се случва? Собственикът иска да вземе 120 единици от своя апартамент. Досега, продавайки го, той щеше да вземе 120. Сега ще вземе 100 и ще внесе 20 в гържавата. Той обаче гържи да вземе 120 и ще го пусне за 140 на пазара. Това ще доведе допълнително до повишаване цената на имотите.

Проблемът е много по-голям и широк, защото това е предложено, но слава Богу, още не е прието, не е анализирано как то ще повлияе на ипотечното кредитиране. Досега, когато теглите кредити и заложите апартамента, който изплащате, банка-

та разчита, че ако го изнесе на пазара, ще вземе 120 единици, а сега ще вземе 100 единици. Тоест банките трябва да преразгледат всички ипотекки и да искат клиентите да довнесат тези 20%. Голяма част от тях ги нямат и ще настане огромен хаос и проблеми при ипотечния пазар. До момента самоучастието беше 20%, вече ще стане 40% заради тези 20%, които отиват в гържавата.

А какви мерки биха били адекватни, за да не се получават тези казуси?

Нормално е една гържава да иска да събира пари, но трябва да направи много по-добър анализ къде има ресурс. Всички страни в момента се борят за младо и трудоспособно население. Икономиката върви там, където има млади хора, които работят и потребяват. Ще дам примери. В Сърбия сделката на младо семейство за първо жилище е без ДДС. Тоест гържавата казва: аз се лишавам от ДДС-то, за да останат младите в страната и да работят. В Полша гържавата гарантира кредитите на младите семейства пред търговските банки. Всеки се опитва да направи достъпни жилищата за младите, за

да остават. В същото време България, ако въведе тази мярка, ще доведе до обратното. Ние вървим против световната логика, където борбата е за младо и трудоспособно население.

Как строителните предприемачи се адаптират към изискванията за енергийна ефективност и намаляване на въглеродния отпечатък?

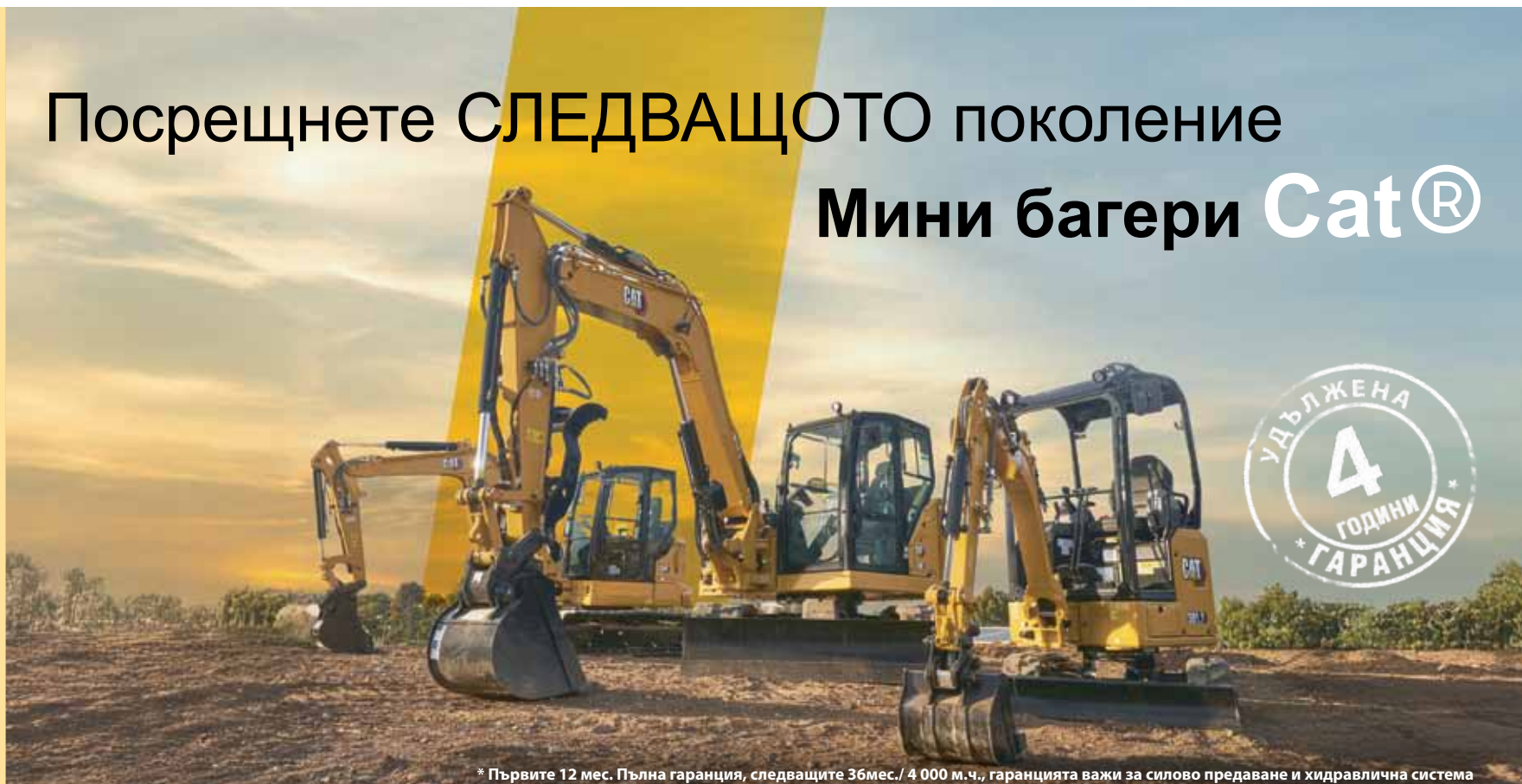
Ние спазваме всички регулации, но някои европейски директиви са неработещи. Например целта за постигане на нулеви въглеродни емисии до 2030 г. звучи добре, но в същото време ТЕЦ-овете остават отворени. В строителството самият процес не е толкова енергоемък – големият въглероден отпечатък идва от производството на строителни материали като цимент и керамика. Усилията трябва да бъдат насочени именно там.

Следите ли в „Строител“? Полезен ли Ви е?

Да, редовно чета вестник „Строител“. От една страна, изданието ми е много полезно, а от друга, ми е приятно да участвам интересни неща. В „Строител“ е целево насочен към бранша и му дава най-важната информация.

Посрещнете СЛЕДВАЩОТО поколение

Мини багери Cat®



* Първите 12 мес. Пълна гаранция, следващите 36мес./ 4 000 м.ч., гаранцията важи за силово предаване и хидравлична система

- Мощни ■ Високо производителни
- Изключително удобни и лесни за работа при малки пространства

Направете своя избор СЕГА и се възползвайте от нашите **СПЕЦИАЛНИ промоционални цени!** Свържете се с нашия търговски отдел ☎ 0700 148 048!

НЕ ПРОПУСКАЙТЕ преференциалните условия на лизинг, които получавате посредством партньорската ни програма с ОТП Лизинг ЕООД:

- за 24 и 36 месеца **1.00%**
- за 48 месеца **1.25%**
- за 60 месеца **1.50%**

© otp Leasing

Лихвата е плаваща. Авансова вноска 15% при авансово платено ДДС, 20% при разсрочено ДДС. Еднократна такса управление: 1% от фиксираната сума. Забележка: Сключването на договор от страна на „ОТП Лизинг“ ЕООД подлежи на вътрешно одобрение от страна на финансовата институция.

eltrak CAT

бул. Европа 439
София 1331

www.eltrakbulgaria.com