

АЛЕКС КОВАЧЕВ

КУПУВАЧЪТ НА ЕКСКЛУЗИВЕН ИМОТ ТЪРСИ ПО-ВИСОКО КАЧЕСТВО НА ЖИВОТ



АЛЕКС КОВАЧЕВ

ДИЗАЙНЕР, ОСНОВАТЕЛ И ИДЕЕН
ДВИГАТЕЛ НА IDEA INTERNATIONAL

АЛЕКС КОВАЧЕВ

е завършил дизайн и визуални изкуства в НБУ. През 2003 г. основава студио IDEA, с което освен в България има реализирани проекти в цял свят - Лос Анджелис, Англия, Норвегия, Германия и гр. Носител на награда "Дизайнер на годината" 2017 и отличия от интериорно-архитектурни конкурси като German Design Awards, DNA Paris Awards, London Club & Bar Awards, A'Design Awards, International Property Awards, Restaurant & Bar Awards, Серага на годината и гр.

Пандемията промени пейзажа на високия клас имоти в положителна посока. Поради новия социален ред хората започнаха да обръщат много повече внимание на дома си. Клиентите търсят по-големи площи, имоти, които могат да им предложат по-добра функция и следователно по-високо качество на живот. Ако имотът е апартамент например - голямата тераса определено е предимство.

**ВСИЧКИ ДОПЪЛНИТЕЛНИ ФУНКЦИИ, КОЙТО
МОЖЕ ДА ДАДЕ ИМОТЪТ, КАТО КАБИНЕТ,
ВИНАРНА, ГОЛЯМ ДРЕШНИК ИЛИ ЕДНА
ДОПЪЛНИТЕЛНА СПАЛНЯ ВЕЧЕ НЕ СА ПРОСТО
ЕКСТРИ, А СЕ ПРЕВРЪЩАТ В ПРИОРИТЕТ.**

Разбира се, качествените характеристики и удобствата на сградата също влияят на избора. Ако имотът е къща, бъдещите собственици вече гледат много по-внимателно съотношението между двора и стъпката на сградата. Оставам с впечатлението, че не се възприема добре парцел, от който е извадена максималната РЗП. Клиентите, с които общуваме, са запознати с архитектурната и интериорната функция на

много високо ниво и често пъти много бързо забелязват дефект в тази насока. В този ред на мисли предимство имат имотите, които са много добре проектирани, предлагат адекватни като размер и функция пространства, възползват се от предимствата и решават проблемите на терена. Често се случва клиенти да искат схеми за ослънчаване и проучване за ветровете на даден терен. Ландшафтът вече не е нещо, на което се гледа единствено като задължение към процент озеленяване, а е важна част от начина на живот.

Ако се опитам да дам кратък отговор на въпроса какво търси купувачът на ексклузивен имот, той би бил - имот, който да подобри качеството му на живот.

ТЪРСЕНЕТО НА НОВ КЛАС ПРОДУКТ Е ФАКТ.

Става въпрос за имотен продукт, който е създаден, за да бъде на най-високо ниво, а не компилация от всичко най-евтино, опаковано в красива брошура и лъскав сайт. Моите наблюдения са предимно в най-високия сегмент, където виждам два вида сделки с имоти. Първият е покупка на компромисен имот, който се реновира или променя тотално, което често коства на собственика нетна цена по-висока от пазарната.

Втория тип сделки са такива за много високо качество имоти, проекти, които са професионално разработени и също са над пазарната цена. В крайна сметка клиентите ни търсят имоти от най-висок клас, които да отговорят на изискванията и най-вече на начина им на живот. Различен е само пътят, по който стигат до тях.

АКЦЕНТЪТ НИ В РАБОТАТА С КЛИЕНТИТЕ Е РАЗРАБОТВАНЕТО НА ПРОДУКТ, КОЙТО Е СПЕЦИФИЧЕН КЪМ ТЕХНИЯ НАЧИН НА ЖИВОТ.

Не мога да кажа, че определен тапет, диван или похват е акцентът. Концепцията ни е да създадем за клиентите ни мечтания дом или пространство, което да е инструмент за продуктивността на техния бизнес.

ТЪРСЯТ СЕ ВСЕ ПО-ГОЛЕМИ ПЛОЩИ

По отношение на промяната на тенденциите при жилищните проекти на първо място и преди всичко са площите, които се търсят все по-големи. Това е напълно нормално предвид опита ни от изминалата година. Съвсем различно е преживяването в апартамент с три спални и площ 180 кв.м и това в такъв с три спални и площ 400 кв.м и 300 кв.м тераса. 180 кв.м е напълно адекватен размер за жилище с три спални, но не може да предложи функцията на апартамент 400 кв.м, който може да има кабинет, домашен фитнес и панорамна тераса. Естествено тези два имота са в различен ценови сегмент, но аз наблюдавам една нагласа у хората да надскочат себе си в покупката. Това според мен не е грешно, защото имотът е дълготраен актив и като такъв изискванията към него във времето вероятно ще се увеличават.



Интересът към жилищния пазар в период на несигурна икономическа обстановка е резултат от търсенето от хората на убежище за капитала си в инвестиции, които смятат за сигурни. В България нямаме навика в несигурни времена да инвестираме в злато, но имаме навик да инвестираме в имоти. Моят опит сочи, че в 5- или 10-годишен план инвестицията в имот е печеливша. Отварям една скоба, че това не важи единствено ако имотът е бил закупен в периода 2007-2008 г., когато голямата световна рецесия оказва безпрецедентно влияние върху местния имотен пазар. ■

"КАТО НИКОЙ ДРУГ"

МЕЗОНЕТ В СЪРЦЕТО НА СОФИЯ

Концепцията за дизайна на мезонета е иновативна идея на Алекс Ковачев и студио IDEA, която предлага на пазара нова концепция за луксозното жилище. Създадохме този проект, стъпили на годините опит и познания в сферата на висок клас жилища, натрупан чрез реализирани проекти в цял свят за изключително взискателна клиентела. Разположен на 50 метра от Борисова градина в сърцето на квартал "Изток", този луксозен мезонет предлага на бъдещите си обитатели най-висок клас финиши, мебелировка и оборудване. Вдъхновен от желанието на Алекс Ковачев да изкара на

имотния пазар апартамент "Като никой друг" с идеята за съвременно градско гнездо, проектът предлага интериор, превърнал студио IDEA в носител на десетки международни награди за дизайн. Имотът притежава всички удобства на еднофамилна къща - четири спални, просторен дневен тракт и феноменална панорамна покривна тераса с площ 400 кв.м.

И това не е всичко - имотът може да бъде продаден със селекцията на Алекс от специално подбрани произведения на изкуството и професионално селектирана винена колекция, чиято стойност ще расте с годините и прави инвестицията в този имот все по-печеливша. ■







ПРОЕКТ
IDEA International

ЛОКАЦИЯ
гр. София, кв. "Изток"

КВАДРАТУРА
400 кв.м с 360° изложение

