

НЯКОИ ПРОБЛЕМИ ПРИ ЗАПОЧВАНЕ НА ТЪРГОВИЯ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

Николай Стоенчев, Яна Хрисчева

SOME PROBLEMS WHEN STARTING A REAL ESTATE BUSINESS IN BULGARIA

Nikolay Stoenchev, Yana Hrischeva

Abstract: *The article is dedicated to the opportunities for starting a private business of a real estate agency in Bulgaria and the related conditions, prerequisites and problems. Attention is drawn to the lack of a sufficiently developed legal framework on the issue of brokers' activity and to the opportunities that this opens up if the principles of fair competition, legality and ethics with clients are observed. It is recommended to be prepared a SWOT analysis in connection with the realization of the strategic goals and to get acquainted with the national and international experience in determining brokerage commissions. Some weaknesses of the current brokerage practices were pointed out, the overcoming of which would give competitive advantages to the start-up company. For more successful operational activities guidelines on the application of marketing tools are formulated. Sources of information on good practices of brokerage activity and their applicability to local conditions are discussed.*

Key words: real estate agency; trade; brokerage.

Въведение

България е страна с традиции, които повеляват сигурността на семейството да се гарантира чрез закупуване на собствено жилище. Това е една от причините пазарът на недвижими имоти да продължи да функционира дори по време на противоепидемичните мерки, въведени от правителството през пролетта на 2020 година. Логично изниква въпросът до колко печеливш е този бизнес и какви са изискванията и възможностите да се стартира дейността на фирма за търговия с недвижими имоти. Неписано правило е, че човек за да се чувства щастлив и да успее в определено начинание трябва то да му допада, но за множество дейности това не е достатъчно. Освен това не е без значение нивото на конкуренцията. В големите градове, където се извършват основната част от сделките и в момента съществуват голям брой фирми за търговия с недвижими имоти. Какъв е точният брой на действащите фирми с такъв предмет на дейност едва ли може да се отговори, тъй като при регистрацията на фирма често се упоменават множество дейности без да е ясно коя от тях е водеща, но наличието на голям брой малки фирми може да се разглежда и като предимство. Всеки нов оператор на този пазар може незабелязано да набере скорост и да се конкурира с големите без да понася негативите на пределно прозрачното разпределение на пазара, както например при търговията с горива или с лекарствени средства.

Целта на настоящата статия е да обърне внимание на някои особености при търговията с недвижими имоти и по-специално на търговията и отдаването под наем на жилищни недвижими имоти.

Очакваната полза е от една страна да се улеснят и насърчат потенциалните предприемачи, а от друга да се осигури по-високо качество на услугите, което би съпътствало навлизането на нови фирми на този пазар.

Ако се следва обичайната логика на стартиране на малък бизнес с търговска насоченост алгоритъмът следва обичайната логика:

1. Подготвителна дейност: Проучване на състоянието на пазара, механизма на сключване на сделки и разработване на бизнес – план за необходимите средства, персонал, офис, специализирани знания, задължителна квалификация, определяне на териториален обхват на действие, определяне на предметна специализация по отношение на видовете недвижими имоти, запознаване с нормативната база, запознаване с източниците на информация, запознаване с възможните рискове, проучване на опита на големи и утвърдени фирми за търговия с недвижими имоти, проучване на чуждестранен опит, които би могъл да се адаптира към местните условия и да послужи като вид иновация която да открои новата фирма измежду множество други разполагащи вероятно с по-голям рекламен бюджет и създадени канали за комуникация със създадени канали за комуникация със строителни предприемачи с оглед пласмент на жилища в новостроящи се сгради

2. Учредителна дейност: Включва съдебна регистрация на фирмата и нейното позициониране на пазара на недвижими имоти: Изготвяне на стандартни документи обичайно за регистрацията на дружество с ограничена отговорност, намиране и обзавеждане на офис, наемане на необходимия персонал /юрист и брокери/, създаване на база от данни с имоти, изработване на сайт и рекламни материали за новата фирма. Разработване на стратегия за развитие и утвърждаване на собствен бранд или за делово сътрудничество с утвърдени оператори на избрания пазарен сегмент.

3. Практическо въвеждане в експлоатация: Разработване на типови договори: предварителни при покупко-продажба, договори за отдаване под наем и др., които биха улеснили клиентите и брокерите. Създаване на предпоставки за сътрудничество с определени нотариални кантори, които да консултират клиентите и да финализират сделките. Разработване на длъжностни характеристики за наетия персонал, които да регламентират задълженията и правомощията и начините за комуникация. Практическо обучение на брокерите, което е възможно да стане чрез действието им като мними клиенти на утвърдени агенции за да се устави начина на работа, силните и слабите страни в тяхната организация.

Всички тези съображения биха могли да бъдат описани като регламент в специален нормативен документ, но до момента липсва официално приет Закон за брокерите на недвижими имоти. Има проект за такъв закон (НСНИ, 2013), но той има своите противници в лицето на малките агенции, които допускат, че създаването на частна камара на брокерите, каквато се предвижда в закона, която да лицензира, обучава, проверява и наказва провинилите се брокери, крие опасността от монополизирание на дейността от страна на няколко големи агенции. Предлага се тази дейност да остане под надзора и регулирането с помощта на държавните институции (Против закон за брокерите на недвижими имоти, съставен от НСНИ). В тази насока има подходящ международен опит, представен от Д. Томова (Томова, 2018). Авторката обсъжда определението на понятието посредник в Търговския закон в България като стига до извода, „че регламентациите в Търговският закон в значителна степен не са съобразени със спецификата на дейността на агенциите за недвижими имоти. По-конкретно:

1. липсва изискване за задължителна квалификация за упражняване на професията „брокер

на недвижими имоти“. Съществуващата Наредба за придобиване на квалификация за професия „Брокер“ няма задължителен характер.

2. няма ясно разграничаване на агенциите извършващи различни дейности свързани с недвижимите имоти – наеми; покупко-продажби на апартаменти, къщи, вилни имоти; покупко-продажба на парцели за строителство, земеделски земи; обезщетения при строителство.

3. няма регистър на брокерите на недвижими имоти.

4. не е определено работно място за извършване на срещи и сключване на сделки.

5. не е посочено минимално заплащане за услугата предлагана от агенциите. Липсата на подобно ограничение спомага за извършването на нерегистрирани сделки от страна на агенциите за недвижими имоти.

6. липсват ясно определени общи правила за задължения и отговорности на брокерите на недвижими имоти. Въвеждането на такива, ще доведе и до появата на изискване за застраховка „професионална отговорност“.

7. не съществува регулаторен орган, който да наблюдава и контролира агенциите за недвижими имоти.“

Всъщност не може и да се очаква в Търговския закон да има подробни указания за всяка отделна стопанска дейност. За преодоляването на посочените недостатъци авторката насочва вниманието към Европейския стандарт за брокерската дейност (Европейски стандарт EN 15733) и практиката на Република Словения, в която има Закон за посредничество при сделки с недвижими имоти, но изрично се подчертава, че тя е една от страните в Европа, при които в нормативната база има отклонения от цитирания стандарт на общността. За такива отклонения се споменават страни и като Кипър, Дания, Финландия, Норвегия, Швеция, Великобритания. Това навежда на мисълта, че за условията на България вероятно в момента не всички чуждестранни практики са постижими, колкото и изкушаващо да звучат. Например не всяка агенция би могла да разполага с конферентна зала за среща с клиенти или да наеме на щат дипломиран юрист за оформяне на договорите. За последното с успех може да се използва сътрудничеството с нотариална кантора, която в последствие ще финализира сделката. Познаването на нормативната база, свързана с посредническата дейност при търговията с недвижими имоти в чужбина има препоръчителен характер, но то мо-

же да ориентира предприемачите към какво да се стремят. В определен момент някои добри практики могат да се приложат дори без правна регламентация. Става въпрос за подбора на компетентен персонал, наличието на етичен кодекс, яснотата относно възможната гъвкавост при определянето на комисионната и др. За целта съществено би допринесло познаването на споменатия проектозакон за брокерската дейност и наличието на вътрешнофирмени инструкции относно правилата за работа, начина за определяне на възнаграждението на брокерите и възможните негативи при изпълнение на тези правила. Не са за подценяване и стимулите при проява на инициатива, постигнати високи резултати и добри отзиви от клиенти.

Липсата на специален регламент за извършването на брокерска дейност в България би могло да се разглежда в няколко аспекта:

1. Обичайно се набляга на негативите свързани с възможността с такава дейност да се занимават лица, които не притежават необходимите компетенции, което интуитивно насочва клиентите към големи и утвърдени посреднически фирми с надеждата, че неопитните агенти и брокери има от кого да се научат. В класификатора на професиите и длъжностите в България (НКПД, 2011) се включени професиите Агент на недвижими имоти (Код по НКПД - 3334 3001) и Брокер на недвижими имоти (Код по НКПД -3334 3002), но на практика не се прави разлика между едната и другата. Петата цифра от 8 цифрени код показва минималното образователно равнище, т.е. в България професиите могат да се упражняват с Образователно и квалификационно ниво 3 – трета степен на професионална квалификация и/или завършено средно образование или придобито право за явяване на държавни зрелостни изпити за завършване на средно образование;

2. Липсата на регламент при извършването на посредническа дейност изисква добра информираност на купувачите и на продавачите, които ползват услугите на агенция – посредник относно обичайните практики за заплащане на комисионни, размера на комисионните, момента на заплащане и задълженията на брокера до финализиране на сделката.

3. Липсата на регламент би могло да се тълкува и като предимство, елиминиращо недостатъците на прекаленото администриране. Например лицензирането на агенциите и на брокерите би изисквало допълнителни разходи. Въвеждането на задължителни обучителни процедури би забавило наемането на нов персонал в случай на

спешна необходимост. Въвеждането на граници, в които варират комисионните на брокерите би създавало затруднения в особени случаи – например когато цената на имота е твърда ниска или твърде висока и абсолютния размер на дължимата комисионна не отговаря да действително свършената работа от брокера и на реално направените разходи за маркетинг и реклама.

Някои добри практики обаче заслужават внимание. Например застраховката на професионалните рискове би покрила евентуални претенции на клиент за нанесени щети от пропуски в процеса на договаряне на сделката, каквито не са изключени особено в началния етап след регистрацията на фирмата.

Наемането на дипломиран юрист дори на почасово заплащане би осигурило надеждност в работата и престиж пред клиентите.

В практически аспект според нас абсолютно необходимо е разработването на стратегическа визия под формата на SWOT анализ, съобразен с конкретните обстоятелства, при които ще се работи. SWOT анализът би изглеждал по следния начин:

Силни страни:

- Наличие на опит в тази дейност /предприемачът е работил в друга агенция/;
- Наличие на помещение подходящо за офис;
- Наличие на контакти със строителни предприемачи, които биха предоставили възможността да се съдейства при продажбата на готови или проектирани от тях жилища. Това ще позволи да се натрупа допълнителен професионален опит и увереност.
- Предприемачът живее в голям град, в който пазарът на недвижими имоти е добре развит;
- Предприемачът притежава добри комуникативни способности /тази дейност отговаря на психологическата му нагласа/;
- дейността не изисква съществени първоначални капиталовложения.

Слабости:

- Предприемачът не е работил в ролята на мениджър;
- Конкуренцията е голяма;
- Оборътът на фирмата не зависи само от деловата активност на брокерите, а се влияе от търсенето и предлагането на недвижими имоти;
- Предприемачът не познава в детайли всички жилищни квартали на населението пункт, в които ще стартира бизнес и ще се наложи да се ограничи в по-тесен сегмент.

Възможности:

- Липсват реални граници за разрастване на бизнеса. Възможно е привличането на клиенти от чужбина;

- Липсата на регламенти не ограничава размера на комисионната. Би могло на първо време да се привличат клиенти с помощта на по-ниска комисионна;

- Достъпът до данни за офертите за продажби и отдаване под наем е безплатен;

- Предприемачът разполага с теоретична методика за сравнителен пазарен анализ при определянето на реалистична цена за конкретен имот, която е по-прецизна от предлаганите средни цени в специализираните сайтове.

Заплахи:

- Планирането на приходите е трудно.

- Съществуват текущи разходи, които не могат да се избегнат: за позиционирането на сайт на фирмата, за Интернет и мобилни телефони, за транспортни разходи, за отопление на офиса през зимата и климатизация през лятото, за заплащане на данъци, за текуща рекламна дейност, за охрана на офиса и за наем ако предприемачът не разполага с такъв, за счетоводно оформяне на документацията от специалист в тази област, за канцеларски материали и консумативи и др.

- Не може да се контролира директно работата на брокерите извън офиса дали спазват работното време, и как се отнасят към клиентите.

Разработването на бизнес план би имало силно хипотетичен характер поради невъзможността да се планират приходите поне през първите месеци от осъществяването на дейността. Той би могъл да включва източниците на средства за покриване на условно постоянните разходи до реализацията на първите приходи. Обичайна практика е възнаграждението на брокерите да се обвързва изцяло с реализираните от тях приходи като процент от приходите, но разходите за наеми, реклама, разработване и позициониране на сайт, транспорт, комуникации, счетоводни услуги, застраховки, отопление, дезинфекция не могат да се избегнат и за известен период ще трябва да се покриват за сметка на собствен капитал на предприемача.

Основен двигател на приходите от тази дейност е личната инициативност, креативност и комуникативни умения на брокерите. Важно за брокерите на недвижими имоти е да общуват по правилен начин със своите клиенти и партньори, и да проявяват емоционална стабилност и професионализъм във всяка ситуация. (Масалджийска, 2020) Обичайна

практика е брокера да наблюдава сайтовете за търговия с недвижими имоти и при поява на нова обява от частно лице активно да търси начин за сключване на ексклузивен договор с помощта на които се придобиват изключителни права за представяне на обекта без да има предвидени неустойки ако в определен период не бъде постигната сделка. Неустойки се предвиждат само за собственика ако забави или не плати дължимата комисионна. С този договор в най-общ вид фирмата посредник се ангажира да промотира имота и да информира клиента за извършената работа. След това се чака да се появи клиент, който търси точно такъв имот и да бъде осъществен контакт на продавача с купувача. Липсва задълбочено проучване на характеристиките на обекта подлежащ на продажба или отдаване под наем извън общоприетите характеристики, по които се извършва регистрация в сайтовете за търговия с недвижими имоти. Липсва задълбочено проучване на характеристиките на потенциалния купувач /източник на средствата, защо сменя квартирата ако е наемател, битови и социални навици като отглеждане на домашен любимец, тютюнопушене, възможности за комуникация ако е чужденец и др./ Предлаганият пазарен анализ за определяне на реалната цена на обекта често е повърхностен и включва малък брой обекти, чиито характеристики са далеч от тези на подлежащия на продажба или на отдаване под наем. Не се правят опити да бъде препоръчано подобряване на визията на продавания обект чрез премахване на стари мебели, леки освежаващи ремонти, почистване на общите части на сградата и др.

Липсата на отговорност и санкция за фирмата посредник ако в определения с договор срок не намери купувач на имота до голяма степен демотивира брокера да търси настоятелно подходящ клиент и да извършва активни маркетингови мероприятия извън обичайните регистрации в сайтове за продажби. Стига се до там, че базата от данни, с които работи брокера дълго време не се обновява и дори година след като обявата за продажба е свалена от сайта от собственика на имота поради извършена продажба, брокерът продължава да му се обажда, че има подходящ клиент. На това се дължи недоверието на собствениците в ефективността на посредниците при извършването на продажби. Вниманието се концентрира в търсенето на обект, подходящ за клиента, който търси да закупи или да наеме вместо да се търси купувач или наемател за собственика или наемодателя. Обичайно желанието на брокера е да извлече комисионна както от продавача, така и от купувача, независимо от това какво на практика е извършил за тях.

Стремежът е да се сведе ангажимента на посредника до организирането на възможно по-голям брой огледи вместо да се концентрира в изтъкване на предимствата на малък брой обекти и съчетаване на интересите на клиентите от гледна точка на време, цена, сигурност, информираност, търсене на иновативни възможности за виртуален оглед, излизане на международни пазари и др. Преодоляването на тези негативи съществено биха повишили шансовете за успех на нововъзникнала агенция за търговия с недвижими имоти.

При определяне на продуктовата листа при създаване на нова агенция на търговско посредничество в сферата на недвижимите имоти може да се вземе под внимание какво предлагат едни от

най-големите и известни фирми в тази област, чиито предмет на дейност е представен в таблица 1.

Размерът на комисионната е от съществено значение за реализиране на приходи за посредническите агенции. В България той гравитира около 3% и се заплаща от продавача или от купувача или от двамата в зависимост от това кои е сключил договор за посредничество с агенцията за търговия с недвижими имоти.

Над тази стойност се оперира при особено малки обекти или ако фирмата е регистрирана по ДДС. И в двата случая фирмите посредници са склонни на преговори. В чужбина практиката е разнообразна. Размерът на комисионните в някои държави е представен в таблица 2:

Таблица 1.

Продуктов профил на някои от най-големите фирми за посредничество при търговията с недвижими имоти¹

Агенции за недвижими имоти	Година на основаване	Предлагани услуги
Явлена	1992	Продажба, покупка, наем, отдаване под наем, пазарни проучвания, съдействие при сделка
Адрес	1993	Посреднически услуги при сделки с недвижими имоти и управление и поддръжка на недвижими имоти
Мирела	1991	Посредничество при покупка, продажба, наем, отдаване под наем, управление на недвижими имоти, доверително посредничество при продажба на имоти, регистрация на имоти в данъчна служба, откриване на партиди, ток, вода, ТЕЦ, кабелна телевизия

Таблица 2.

Комисионно възнаграждение за посредника изразени в % от продажната цена на имота. (конкретно за жилищни имоти)

Страна	Комисионна купувач	Комисионна продавач	ДДС
Хърватска	3	3	25
Кипър	-	3.0 – 8.0	заплаща се от брокера
Франция	-	4.5 – 8.0	20
Германия	2.0 – 6.0	-	19
Гърция	0,0 – 2.0	1.0 – 5.0	24
Унгария	-	3.0 – 5.0	27
Италия	2.0 – 7.0	2.0 – 7.0	22
Черна гора	-	3.0 – 6.0	19
Португалия	-	5	23
Словения	3	1	9.5
Испания	-	1.5 – 6.0	10–21
Тайланд	-	3.0 – 5.0	7
Турция	0.0 – 3.0	3	-
ОАЕ	2	2	-
Англия	0.5 – 3.5	0.5 – 3.5	20
САЩ	-	2.0 – 6.0	-

Източник: *Tranio.com*

В някои от държавите размерът на комисионната се определя в нормативната база, а в други е по договаряне, но във всички той зависи от стойността на имота, а понякога и от региона, в който се намира. При имоти с по-висока стойност процентът на комисионната намалява. Това може да се има предвид от участниците в процеса на договаряне в България – както от собственика или купувача, така и от агенцията за недвижими имоти, която е посредник.

Може да се направи **изводът** че наличието на празноти в нормативната база в България относно регламента за дейността на посредническата дейност на брокерите и начина на функциониране на агенциите за недвижими имоти благоприятства развитието на предприемачеството в тази дейност. Предпоставки за успешен старт на малък частен бизнес са липсата на съществена първоначална инвестиция, липсата на изискване за определено образование на брокерите и за притежаване на сертификата издаден от компетентен орган. Необходимо е да се спазват общоприетите процедури за съдебна регистрация, принципите на деловата етика, обичайните практики относно размера на комисионните. Всяка инициатива да се проучи и удовлетвори по най-добър начин желанието на клиента би подействало като катализатор за утвърждаване и укрепване на новосъздадена посредническа фирма. Владееенето на чужди езици и познаването на чуждестранния опит от страна на мениджъра и на брокерите би спомогнало да се търсят клиенти от чужбина като това може да бъдат и българи, които живеят и работят извън страната, но са склонни да инвестират спестени средства в имотния пазар в България. Наличието на висше образование в областта на недвижимите имоти е съществено предимство, защото предоставя знания и умения, които всеки друг начинаещ брокер би трябвало да натрупва с години, разчитайки на първо време на своята интуиция. Може да се счита за предимство, че пазара все още не е монополизиран от няколко големи фирми, които да бъдат облагодетелствани с помощта на законови клаузи и да направят практически невъзможно възникването на нови агенции и конкуренцията е тази, която определя кой и колко ще просъществува на този перспективен пазар.

Бележки

¹ Информацията е извлечена от официалните сайтове на агенциите за недвижими имоти.

Литература

Масалджийска, С. (2020) „Емоционалната интелигентност – съвкупност от умения, притежавани от успешните брокери на недвижими имоти“. *Недвижими имоти & Бизнес, Том IV (2)*, стр. 126

Masaldjiiska, S. (2020) „Emocionalnata inteligentnost – suvkupnost ot umeniq, pritejavani ot uspehните brokeri na nedvijimi imoti“. *Nedvijimi imoti & Biznes, Tom IV (2)*, str. 126

Национална класификация на професиите и длъжностите, Available at: https://www.nsi.bg/sites/default/files/pages/Classifics/NKPD-2011_1-928.pdf

Nacionalna klasifikacia na profesiite I dhujnostite, Available at: https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pages/Classifics/NKPD-2011_1-928.pdf

Национално сдружение недвижими имоти, *Проект на Закон за брокерите на недвижими имоти*. Available at: https://nsni.bg/sites/default/files/poekt_zbni_0.pdf

Nacionalno sdrujenie nedvijimi imoti, *Proekt na Zakon za brokerite na nedvijimi imoti*. Available at: https://nsni.bg/sites/default/files/poekt_zbni_0.pdf

Петиция против законопроект за брокерите на недвижими имоти, съставен от сдружение в частна полза – НСНИ, с цел монополизиране на пазара на недвижими имоти и унищожаване на малкия бизнес в бранш. Available at: <https://www.peticiaq.com/protiv-zakonoproekt-nsni>

Peticia protiv zakonoproekt za brokerite na nedvijimi imoti, systaven ot sdrujenie v chastna polza – NSNI, s cel monopolizirane pazara na nedvijimi imoti i unishtojavane na malkuq biznes v bransha. Available at: <https://www.peticiaq.com/protiv-zakonoproekt-nsni>

Томова, Д. (2018) „Регламентация на дейността на агенциите за недвижими имоти в България“. *Научни трудове на УНСС, том 4/2018*, стр. 117-130

Tomova, D. (2018) „Reglamentacia na deinostta na agenciite za nedvijimi imoti v Bulgaria“. *Nauchni trudove na UNSS, tom 4/2018*, str. 117-130

Kozhevnikova, Y. Real estate commission rates in different countries. Available at: https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries/

Prof. Nikolai Stoenchev, PhD
University of Forestry, Sofia, Bulgaria
1797 Sofia, 10 Kliment Ohridski Blvd
E-mail: mai4@abv.bg

Chief Assist. Dr. Yana Hrischeva
University of national and world economy, “Real
estate property” Department
1700 Sofia, Student Town, UNWE
E-mail: hrischeva.y@abv.bg