

ПРОБЛЕМИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ПРЕД АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

Мария Цанкова

Павел Христов

4 курс, спец. „Икономика на търговията“, СА „Д. А. Ценов“

Резюме: В разработката се изследва състоянието на пазара на недвижими имоти в България за периода 2000-2012 г. Въз основа на извършения анализ се очертават основните проблеми пред развитието на пазара и реализираните покупко-продажби. Търсят се възможности за тяхното решаване в лицето на агенциите за недвижими имоти. В статията се поставят въпроси, свързани с дейността на брокерите и възможностите за продуктовото диференциране на предлаганите от тях услуги.

Ключови думи: недвижими имоти, агенция за недвижими имоти, брокери

JEL: L85

PROBLEMS AND OPPORTUNITIES WHICH REAL ESTATE AGENCIES IN BULGARIA FACE

Maria Tsankova

Pavel Hristov

Fourth-year students, Economics of Trade, D. A. Tsenov Academy of Economics

Abstract: This paper examines the state of the real estate market in Bulgaria for the period 2000-2012. Based on the analysis, it outlines the main issues facing the development of the market and concluded deals, seeks opportunities for solutions in the face of real estate agencies. Questions concerning the activities of brokers and opportunities for product differentiation of their services have been raised in the article.

Keywords: real estate, real estate agency, brokers

JEL: L85

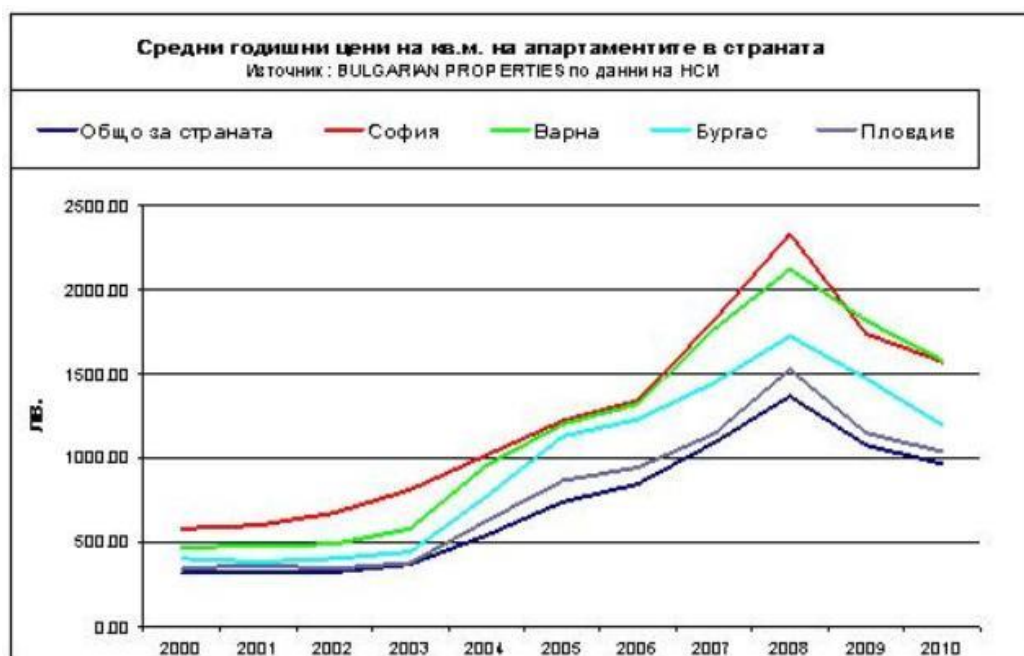
Проблеми и възможности пред агенциите за недвижими имоти в България

Мария Цанкова
Павел Христов

Световната икономическа криза и отражението ѝ върху пазара на недвижими имоти е тема на множество дискусии сред научната общност и зависимите от динамиката в този сектор организации – агенциите за недвижими имоти. Свиването на инвестициите в недвижими имоти изправи пред реалната заплаха от фалит повечето агенции за недвижими имоти в България.

Целта на настоящата разработка е да се очертае актуалното състояние на пазара на недвижими имоти в България, като се очертаят основните проблеми и възможностите за устойчиво развитие на агенциите за недвижими имоти.

Анализирането на пазара на недвижими имоти за периода 2000- 2012 г. сочи, че това е първото десетилетие от реалното съществуване на пазар на имоти в България. Едно динамично десетилетие, в което се постига реален растеж в имотния сектор през 2006-2008 г., последван от огромен спад в цените и обемите от сделки през 2009-2010 г. В резултат на въздействащите локални пазарни механизми през 2012 г. се наблюдава стабилизиране на българския имотен пазар, който навлиза във фаза на зрялост, на фона на 2010-2011г.¹



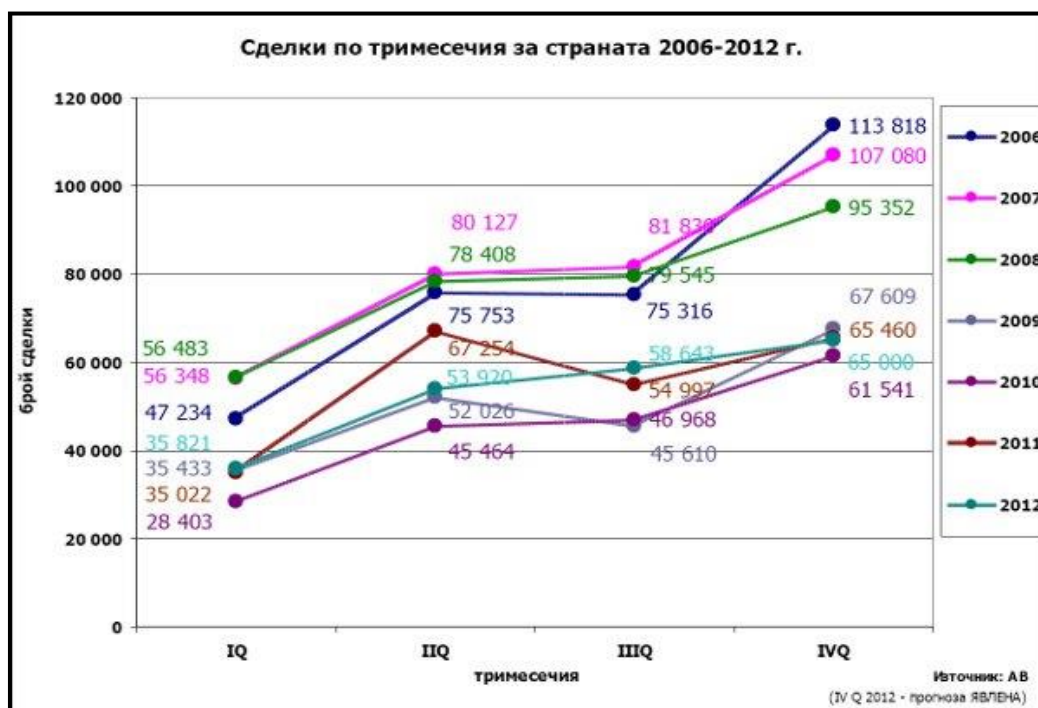
Източник: <http://www.bulgarianproperties.bg/firmeni-novini/analiz-na-desetiletieto-na-imotniya-pazar-3750.html>, 21.01.2013г.

Фиг. 1. Средни годишни цени на кв.м. на апартаменти в страната 2000-2010 г.

¹ <http://www.economy.bg/realestate/view/5273/Prognozirat-spad-ot-4%25-na-sdelkite-s-imoti-v-kraja-na-2012-v-Bulgariya>, 21.01.2013 г.

Жилищните имоти представляват основен дял от имотите, обект на купко-продажба на пазара на недвижими имоти². Динамиката в цените, показана на фиг.1, представя периода 2000-2008 г., в който цените на апартаментите непрекъснато нарастват, като пикът е достигнат през третото тримесечие на 2008 г., след което следва рязък спад в обемите на сделките, последван и от спад в цените на имотите през следващите две години. Най-високи цени на апартаментите са достигнати в София и Варна, като във Варна спадът е по-плавен, но към момента цените на кв.м. в двата най-големи града в България са почти еднакви. Натрупаният номинален спад в цените на имотите от пиковите им стойности през третото тримесечие на 2008 г. до последното тримесечие на 2010 г. е 33.31% средно за страната, като за София този процент е 36.6%³.

Динамиката в цените се обуславя от редица фактори, като природно-географски, демографски, политически, социално-психологически, икономически и специфични фактори⁴. Тяхното влияние се отразява върху локалното търсене и предлагане на отделните пазари. Както се вижда от фиг.1, цените на основните пазари на недвижими имоти нарастват до края на 2008 г., когато икономиката като цяло се повлия от световната криза.



Източник: <http://www.economy.bg/realestate/view/5273/Prognozirat-spad-ot-4%25-na-sdelkite-s-imoti-v-krayana-2012-v-Bylgariya>

Фиг. 2. Брой сделки по тримесечия за страната 2006-2012 г.

Обемът на продажбите е вторият изключително важен индикатор за тенденциите на имотния пазар, който дава ранни сигнали за предстоящо отслабване

² Божинова, М. Търговски операции с недвижими имоти. Свищов, АИ „Д. А. Ценов“, 2009, с.10

³ <http://www.bulgarianproperties.bg/firmeni-novini/analiz-na-desetiletieto-na-imotniya-pazar-3750.html>, 21.01.2013 г.

⁴ Божинова, М. Търговски операции с недвижими имоти. Свищов, АИ „Д.А. Ценов“, 2009, с.22

или засилване на пазара, а оттам – и на цените на имотите. Както може да се види от фиг. 2, най-много продажби са реализирани през 2007 г., след което обемът на продажбите през 2008 г. спада с 5.34% спрямо пика през 2007 г. През 2009 г. спадът на годишна база е 37.16%, а през 2010 г. спадът в реализираните продажби в областните градове се забавя до -7.15%. Натрупаният спад в обема на продажбите в областните градове спрямо пика през 2007 г. е 45%, т.е., от една страна, се наблюдава спад в обема на продажбите с 45% от пика им през 2007 г., а от друга – натрупан е реален спад от 36.6% на цените на апартаментите в областните градове от пика им през 2008 г. до 2010 г..

Обзорът на пазарните явления, представени чрез фиг. 1 и фиг. 2, показва пряката връзка между обема на продажбите и цените на имотите. Освен това, на промяна в пазарните тенденции реагират първо обемът на продажбите и след това цените. Разгледаните пазарни тенденции показват нарастване в обема на продажбите през 2011 г., което е един от първите индикатори за излизане на пазара от кризата.

Изследването на пазара на недвижими имоти в България позволява да се очертаят следните **основни проблеми**:

- продължителната дългова криза в еврозоната налага строги критерии за кредитиране при покупка на недвижим имот;
- високата междуфирмена задлъжнялост намалява възможностите за инвестиции в недвижими имоти;
- липсата на спекулативно чуждестранно търсене;
- спадът в потребителското доверие към посредническите услуги;
- голямото количество информация, която изисква време и специализация в подхода и методите при проучването и систематизирането ѝ;
- необходимите специални професионални познания за тенденциите на пазара, за оценка на имотите, за проучване на правата и правомощията на страните, за процеса на сключване на сделки с имоти;
- повишеният брой измами от страна на преките участници в сделките и от страна на трети лица, включително пълномощници, посредници и нотариуси.

Проблемите, които се отчитат на пазара на недвижими имоти, могат да се разделят най-общо на две групи – глобални и локални. Глобалните проблеми са свързани с икономически закономерности, върху които агенциите за недвижими имоти не могат да въздействат, докато локалните попадат в техния обхват. Втората група проблеми благоприятстват появата на професионално съсловие от брокери, които да посредничат на страните при сключване на сделки. Техният труд има за цел да подпомогне вземането на решения чрез набавянето и анализа на достатъчна по обем и актуална пазарна информация, като се следят пазарните тенденции. Опитните брокери и агенти, познавайки задълбочено същността на този бизнес и недвижимите имоти в техните населени места, могат самостоятелно да навлязат в инвестиционни програми или да бъдат консултанти по големи проекти с недвижимо имущество.

Възможност за решаването на този кръг проблеми е професионализирането на посредническата услуга, чрез нормативно регламентиране на брокерската дейност. В България професионалният посредник на страните по сделки с недвижими имоти най-масово се нарича “брокер”. Среща се и наименованието “консултант по сделки и имоти”, в което се влага същото съдържание, но се акцентира на подпомагането на клиента при вземане на решение за сделка и реализирането ѝ.

У нас, както и в повечето страни от Европейския съюз, не се изисква лицензиране на брокерската дейност, поради което на практика много хора се занимават с посредничество при сделки с имоти, без да са истински професионалисти. Съществуват браншови организации, най-старата от които е създадена през 1992 г. – Национално сдружение “Недвижими имоти”(НСНИ)⁵. То подготви законопроект, с който се регламентира дейността на брокерите. Една от причините за въвеждането на подобен закон е приетата през 2010 г. от Европейската комисия Директива за дейността на брокерите на недвижими имоти (БДС EN 15733:2010⁶). Това е стандарт за дейност, в който най-важните аспекти касаят взаимоотношенията между брокерите и крайните клиенти, за които са предназначени услугите.

Този стандарт е един опит да се обедини действащата добра практика в европейските страни, да се уеднаквят процедурите и различията в законодателството или в практиките, за да се подпомогнат професионалистите да осъществяват все по-качествено своята дейност. В европейската практика е наложена застраховка за персонална отговорност на професионалните посредници. В България немалко посредници имат желание да сключат такива застраховки, но са твърде малко застрахователните компании, които покриват този риск и предлагат такъв тип застраховка. Този стандарт към момента, според нашето законодателство, е с пожелателен характер.

Агенциите за недвижими имоти успяват да преодолеят част от изведените проблеми чрез адекватно управление на взаимоотношенията между основните участници на пазара. Като посредник в осъществяването на сделки между участниците на пазара на недвижими имоти, агенциите търсят възможност и създават необходимите предпоставки за сключване на възможно най-голям брой сделки. Чрез своите квалифицирани служители и адвокати, агенциите, които отдавна вече не са новост на българския пазар, дават сигурност за юридическата обезпеченост на сделките.

В обхвата на основните услуги, които предоставят агенциите, попадат:

- посредничество при покупко-продажба на всички видове недвижими имоти;
- услуги при наемане, отдаване под наем на всички видове недвижими имоти, включително услугата управление на имот;
- безплатен маркетинг и реклама на предлаганите имоти;
- предоставяне на актуална информация за цените на имотите по категории и райони.

Сред допълнителните услуги, предоставяни от агенциите за недвижими имоти, са:

- кредитен асистент;
- пренасяне;
- ремонт;
- фасилити услуги.

Както се вижда от посоченото по-горе, агенциите за недвижими имоти изготвят самостоятелно анализи на пазара, проучвания и очертават трайни тенденции в неговото развитие. Наред с посредническите услуги, брокерите предоставят достоверна информация за пазара на недвижими имоти, изготвят оценки на имотите, посредничат при кандидатстване за финансиране на инвес-

⁵ <http://www.nсни.bg>, 21.01.2013 г.

⁶ http://www.bds-bg.org/standard/info.php?standard_id=54625, 21.01.2013 г.

тицията в имоти, управляват недвижимите имоти и др. Крайната цел е сделките да се осъществяват бързо и изгодно, с възможно най-висок комфорт и с най-малък риск за страните по сделката.

От анализа на пазара на недвижими имоти и услугите, предоставяни от агенциите за недвижими имоти, могат да се изведат следните **възможности за развитие на тяхната дейност**:

- допълване на основните услуги с по-широк спектър от допълнителни услуги, свързани с юридическото оформяне на сделките;
- допълване на услугите с ангажиране на агенциите с довършителни дейности по подготовката на недвижимите имоти;
- организиране на курсове за обучение на брокери;
- управление на собствеността - фасилити услуги.

Като част от допълнителните услуги, предоставяни от агенциите за недвижими имоти, фасилити услугите се възприемат като реална възможност за увеличаване на приходите им от основната дейност. Чрез тези услуги агенциите могат да поемат и управлението на недвижимите имоти, и по-специално общото управление и обслужване на сградите, включително представителство пред институции, управление на договори, контролинг, отдаване под наем и пускане на пазара. В резултат на тези услуги се стига до:

- оптимизиране на разходите на собственика и разходите по експлоатацията;
- оптимизиране на стойностите;
- представляване и регулиране на интересите;
- водене на отчетност.

Фасилити услугите, предоставяни от агенциите за недвижими имоти, дават възможност подготвените специалисти да вземат участие в разработването и управлението на проектите – от фазата на проектиране до окончателните изчисления.

От значение за стабилизирането на пазара на недвижими имоти са наблюдаваните **тенденции**, касаещи пазара на недвижими имоти в България:

- Банките увеличават планираните средства по отпусканите ипотечни кредити, като лихвените проценти по тях намаляват.
- Увеличава се търсенето на имоти от страна както на местни физически и юридически лица, поради увеличаване достъп до финансов ресурс, така и от страна на чуждестранни инвеститори.
- Производствените бази се изместват на Изток поради по-евтината и квалифицирана работна ръка, което оказва влияние върху националната икономика. Навлизането на чуждестранни компании в страната влияе значително върху търговските имоти, особено върху офис площите и индустриалните имоти.
- Членството на България в ЕС увеличава сигурността на международните компании за установяване на бизнес в България, но тяхното поведение се определя в значителна степен и от доходността на имотите в страната.
- Местоположението на България е от съществено значение за бъдещото ѝ развитие. Страната ни е разположена на стратегическо място по отношение на европейските и азиатските пазари и лесно може да се превърне във водещ логистичен център в региона.

Извършеното проучване на състоянието на пазара и дейността на агенциите за недвижими имоти, в качеството им на основен субект – посредник

при реализирането на търговски сделки с недвижими имоти, дава основание да се очертаят следните **изводи**:

Първо, пазарът на недвижими имоти е с потенциал за стабилизиране след проявилата се световна икономическа криза;

Второ, основният проблем пред дейността на агенциите за недвижими имоти е нормативното регламентиране на тяхната дейност, което налага определянето на единни правила за посредничество с недвижими имоти.

Трето, развитието на пазара налага и развитие в портфолиото на агенциите за недвижими имоти по посока допълване на основните посреднически услуги.

Четвърто, пазарните тенденции показват нереализиран потенциал на пазара на недвижими имоти в България както по отношение въвеждането на нови услуги, така и относно реализирането на нови проекти от местни и чуждестранни инвеститори.

В заключение може да се **обобщи**, че независимо от проблемите, свързани с регламента за осъществяване дейността на агенциите за недвижими имоти и отделните брокери, в България има добре функционираща посредническа дейност с ясни правила и широк спектър от услуги. Търговците, упражняващи тази дейност, умеят да анализират и прогнозират пазара и да преодоляват адекватно възникващите трудности пред тяхното развитие.

Използвана литература

1. Божинова, М. и кол. Въведение в търговията. В. Търново, Фабер, 2012.
2. Божинова, М. Търговски операции с недвижими имоти. Свищов, АИ "Ценов", 2009.
3. Божинова, М., Св. Илийчовски и Т. Филипова. Търговско представителство и посредничество. Свищов, Фабер, 2008.
4. Илиев, Пл. и кол. Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция. Варна, Наука и икономика, 2007.
5. Трашлиев, Ст. и кол. Сделки с недвижими имоти. Кабри, София, 2007.