

ДЕКЛАРАЦИЯ

Долуподписаният/та

Надя Викторовна Гилина
/име, презиме, фамилия/

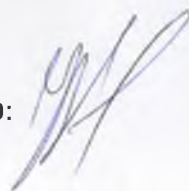
Автор на

- ① "Институционални условия за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост (не чужди на НЦ)"
- ② "Сигурност при транзакцията на имп. недвижима собственост"

Декларирам, че давам съгласието си за сканиране и предоставяне на онлайн достъп за ползване чрез електронния каталог на библиотеката на УНСС до посоченото/ите произведение/я в упражняване на авторското си право по чл.18, ал.2, т.10 от ЗАПСП.

Дата : 16.04.2021г.

Декларатор:



И 92240



НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

НАДЯ ГИЛИНА

СИГУРНОСТ ПРИ ТРАНЗАКЦИЯТА
НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА
СОБСТВЕНОСТ



ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

СМ № 48540

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

Надя Гилина

**СИГУРНОСТ ПРИ ТРАНЗАКЦИЯТА
НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА
СОБСТВЕНОСТ**

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС
София, 2021

92240

332.2

БИБЛИОТЕКА - УНСС

Инв. №



120000129824

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на ИК – УНСС. Издателският комплекс не носи отговорност за съдържанието и стила на изложение на автора.

© **Надя Викторова Гилина**

© **ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС**

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 02 8195 251

Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 02 8195 551

Гл. редактор: Тодорина Недева, тел. 02 8195 564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

ВИБЛИОТЕКА жк „Студентски град“

УНСС**СОФИЯ**

СЪДЪРЖАНИЕ

ВЪВЕДЕНИЕ.....	5
1. ТЕОРЕТИЧНА РАМКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО.....	10
1.1. Отношението на собственост през призмата на институционалния подход.....	10
1.2. Транзакцията на собственост и сигурност	18
1.3. Институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост.....	32
2. ТЕХНОЛОГИЯ НА ТРАНЗАКЦИЯТА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ	41
2.1. Инфраструктура на пазара на жилищни недвижими имоти в България	41
2.2. Структура на транзакцията на жилищна недвижима собственост.....	53
2.3. Методическа рамка на изследването	61
3. ГРАНИЦА НА РИСКОВ ТОЛЕРАНС И ПОВИШАВАНЕ НА СИГУРНОСТТА ПРИ ТРАНЗАКЦИЯ НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ.....	72
3.1. Индентификация и анализ на заинтересованите страни при транзакцията на жилищна недвижима собственост	72
3.2. Рискови събития и линия на рисков толеранс	88
3.3. Изводи и насоки за повишаване на сигурността.....	100
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	114
БЛАГОДАРНОСТИ	116
ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА.....	117
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	124

ВЪВЕДЕНИЕ

Системата на собственост във всяко общество се формира по еволюционен път в течение на дълъг период от време. Като определящ критерий за нейното функциониране служи ефективността на съответните формални и неформални институции. Затова е напълно естествено държавните мерки по регулиране на отношенията на собственост да не могат изведнъж да решат проблемите, към които те са били насочени. От друга страна, при недалновидни и необмислени държавни решения тези мерки могат да доведат до пагубни последствия и то в дългосрочна перспектива. Формалната страна на собствеността, а именно съвкупността от правата на собственост, по същество определя степента на ефективност на функционирането на цялата система на собственост като отношения между стопанските субекти по повод на икономическите блага. По този начин правото на частна собственост се явява една от най-важните исторически предпоставки за образуването и развитието на пазарния механизъм, обезпечаващ стимули на стопанските агенти за най-ефективно използване на ограничените ресурси. Проблемите, възникващи със собствеността (правата на собственост), както и на възможностите за ефективното и доходоносното им използване са в основата на конфликти, фамилни и корпоративни войни, измами и манипулации.

По данни на Doing Business¹, индикатор „Регистрация на собственост“, България е на 66-о място от 190 страни. Индикаторът е съставен на база показатели: брой административни процедури, време и разходи за тяхното извършване. Разходите по транзакцията на недвижимата собственост, и в частност на жилищна недвижима собственост, се различават значително в различните страни. Друга класация – Global Property Guide² – определя транзакционните разходи на база разходи за регистрация, такси за агенти по недвижими имоти, правни (юридически) такси, данъци по прехвърляне, като те

¹ <http://www.doingbusiness.org/rankings> [Accessed 2021-01-29]

² <http://www.globalpropertyguide.com/> [Accessed 2021-01-29]

винаги се изчисляват от гледна точка на чуждестранно лице купувач. Тези транзакционни разходи се налага да се поемат от различните субекти на пазара съобразно и според държавните правила. В тази ситуация е очевидно, че стопанската практика, допълнена с правното оформяне на собствеността, трябва да вземе под внимание препоръките на икономическата теория по отношение на собствеността и легализацията на отделните нейни форми. Необходимо е и да се установят правила за повишаване на сигурността при извършване на транзакциите с обектите на недвижима собственост, което е една основа за намаляване на противоречията във взаимоотношенията и има пряка връзка с разходите на всички заинтересовани страни по транзакцията на собственост – съдебни дела, извънсъдебно решаване (медиация, арбитраж и др.), експертни оценки и становища и др.

Развитието на процеса на институционализация на пазара на жилищна недвижима собственост предполага създаването на нови икономически механизми: институцията частна собственост на гражданите, функционалното зонироване на земята, ефективната оценка на имота за целите на данъчното облагане. Ефективните институционална структура и среда облекчават взаимодействието между различните контрагенти на пазара на жилищна недвижима собственост, което има своята крайна цел – повишаване на сигурността за стопанските субекти, т.е. понижаване на неопределеността (риска) и заплахите при сделките, а оттук и снижаване на транзакционните разходи.

През последните години се запазва тенденцията на ръст на обмен на жилищни имоти, участващи в оборота между гражданите. Това дава основание да се говори за продължаващата трайна перспективност на този пазар и не само в инвестиционен смисъл. Разбирането за ролята и спецификата на транзакцията на собственост в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без вземането под внимание на нейните микроаспекти. Поради това насоката на изследването в настоящата разработка е през призмата на институционалната теория да се определят заинтересованите страни на пазара на жилищни недвижими имоти и рисковите събития при самия процес на прехвърляне на собственост, т.е. при транзакцията на

правата на собственост. Това налага както идентификация и анализ на заинтересованите лица, участващи пряко или косвено в технологията по транзакция, така и очертаването на пътища за повишаване на сигурността при една стандартна сделка за жилищна недвижима собственост.

Целта на настоящия труд е да се изведат и анализират рисковите събития за едно от основните заинтересовани лица (Агенции за недвижими имоти), участващи при транзакцията на жилищна недвижима собственост, и свързаните с това механизми на взаимодействие с останалите субекти от инфраструктурата на пазара на жилищна недвижима собственост. Този анализ може да се извърши в две посоки. Първата, чрез институционалната теория в направление институционална среда и институционални съглашения в условия на динамични институционални ограничения. Втората, на базата на резултати от предходно проведено изследване за количествено определяне на времето за транзакцията да се определи тяхното отношение към рисковите събития. Това ще определи насоките за изменение на институционалните условия – формални и неформални правила за повишаване на сигурността в контекста на отделната сделка.

В съответствие с така поставената цел на монографичния труд се формулират следните задачи:

- изследване на категорията „собственост“ през призмата на институционалния подход;
- сигурността като характеристика при транзакцията на жилищна недвижима собственост;
- определяне на инфраструктурата на българския пазар на жилищна недвижима собственост;
- идентифициране и анализ на заинтересованите лица на база матрица „сила на влияние/интерес“;
- идентифициране на линия на рисков толеранс при технологията на реализация на транзакцията (сделката) на пазара на жилищна недвижима собственост и определяне на факторите, оказващи въздействие върху сигурността.

Обект и предмет на изследването. Обект на това изследване е посредникът при транзакцията на жилищна недвижима собственост. Това са агенциите за недвижими имоти (Агенции), които предлагат консултанската услуга „покупко-продажба“. Предмет на изследване е отделната сделка (технологията на реализация на отношенията на собственост), която генерира неопределеност, а оттук забавяне, прекъсване или неосъществяване на транзакцията на собственост. Това увеличава времето за сделка, което води и до повишаване на заплахите за всички заинтересовани страни, в т.ч. и за Агенцията, и зависи от определени институционални условия – правила и норми.

Теза на монографичния труд е, че сигурността на транзакцията определя взаимодействието между стопанските субекти от инфраструктурата на пазара на жилищни имоти и всички тези субекти имат интерес от нейното повишаване. Рисковите събития се формират при реализация на отношенията на собственост в процеса на изпълнение и/или на изменение на институционалните условия. Следователно за повишаване на сигурността трябва да се работи в две направления:

- Определяне на рисковите събития и влияещите им фактори;
- Определяне на пътищата за промяна на институционалните условия – формални и неформални.

Всичко това в своята съвкупност определя институционалната активност на заинтересованите страни на разглеждания специфичен пазар.

За решаване на поставения проблем е приложен интердисциплинарен подход, основан на връзката на проследяване на транзакцията на жилищна недвижима собственост с общата икономическа теория, антропология, социология, психология, статистика, история, мениджмънт и др.

Методологически апарат. В изследването са използвани следните общо-научни методи: историко-генетически, системно-функционален, институционален анализ, метод на експертната оценка.

Информационно-емпиричната база на изследването се формира на основата на анкетни проучвания на експерти на пазара на жи-

лична недвижима собственост при реализацията на отношенията на собственост за жилищен недвижим имот.

Ограничителни условия на изследването. Отделната сделка за жилищна недвижима собственост в рамките на гр. София е приета за основна единица на изследването. Това изключва изучаване на общата конюнктура на националния пазар на жилищна недвижима собственост и неговата специфика в отделните региони. Също така не се взема предвид и проблемът частна – държавна (респ. общинска) собственост, задграничната българска собственост, собствеността на българската църква в чужбина и в България, собствеността на български граждани/на български юридически лица извън територията на държавата и на чуждестранни лица в България.

Рисковите събития се проявяват при реализация на отношенията на собственост, а именно, при транзакцията на собствеността. Обект на тази транзакция е конкретен недвижим имот, а предмет на сделката е прехвърлянето на правата на собственост между заинтересованите субекти. Следователно в контекста на настоящото изследване понятията „жилищен недвижим имот“ и „жищна недвижима собственост“ условно се припокриват. Транзакцията на жилищна недвижима собственост се разглежда от гледна точка на технологията на стандартна сделка, като проблемът с техническите характеристики и спецификациите на транзакцията остават извън изследването – със или без права върху земята, право на строеж, виза за строеж, унищожаване на жилищна недвижима собственост и т.н.

1. ТЕОРЕТИЧНА РАМКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

1.1. Отношението на собственост през призмата на институционалния подход

Категорията „собственост“ е едно от основните понятия в рамките на икономическата наука. Следователно изясняването на природата и същността на собствеността, както и формирането на идеите за развитието ѝ във времето са ключови фактори за определяне принципите на устройство и механизмите на различни икономически системи. На всяка от тях съответстват специфичен режим на собственост и съответно конкретен механизъм на връзка между стопанските субекти.

Всяко конкретно икономическо отношение се определя от съответните икономически действия и се формира независимо от това каква е същността на тези отношения и как се възприема от участващите в тях индивиди. В този контекст смесването на понятията „отношение на собственост“ и „право на собственост“ се явява едно от най-разпространените заблуждения, въпреки че даже мисленото разделяне на собствеността като икономическо отношение от нейната правна форма много често се явява трудно. Правовите форми на икономическите отношения отразяват съзнателното изработване на правила за осъществяване на икономическата дейност. Възможностите за реализация на тези правила зависят не толкова от намеренията на индивидите да ги спазват, колкото от обективните икономически и социални условия, определящи жизненоважните интереси и мотиви за поведението на участниците в дейността³.

В обществото всяка съвместна дейност и всяко обществено отношение се реализират под формата на формален или неявен (неформален) договор. Връзката е в това, че свободните в своя избор индивиди могат лесно да нарушат договора, при което възниква необходимост от санкциониране на много от обществените отноше-

³ Салнхов, Б. В., В. В. Коршунов. Диалектика собственности в современной экономике. Высшая школа, М., 2005, с. 57.

ния, т.е. да им се даде правен статут. Чрез тези мерки обществената власт поддържа стабилността на обществената организация, без което обществото не може да съществува. Правовите икономически отношения намират отражение в разнообразни направления на правото – търговско, трудово, финансово и т.н. Институционалният контекст на правото е в единството на възможности и ограничения – права, задължения и отговорности⁴.

Отчитайки това, че отношенията на собственост в най-голяма степен засягат важни сфери на живота и дейността на хората, въпросът за точната спецификация и юридическо оформяне на правото на собственост е от изключително значение.

Спецификата на указаните различия между собствеността като икономическо отношение и юридически санкционираното право на собственост се изразява в това, че икономическите отношения на собственост, изразяващи се в юридически неформено използване на богатата, като правило внимателно се скриват в правовото съзнание на обществото, а в същото време определените правови отношения на собственост, даже в действителност да нямат стойност, са реално съществуващи.

В разработките на Р. Коуз и А. Алчиан е произходът на съвременната теория на правото на собственост (като всъщност икономическата теория за правото на собственост се асоциира с името на А. Алчиан, който се смята и за неин основател). Въпреки че само по себе си икономическото знание за правото на собственост е очевидно, строг икономически анализ в тази област първи са направили именно А. Алчиан и Х. Демсец. След тях значителен принос за развитието на това направление на икономическата мисъл внася нобеловият лауреат Д. Норт. По тази тема също са работили такива учени, като: Й. Барцел, Р. Познер, О. Уилямсън, С. Чен и други.

А. Оноре е първият, който предлага пълния набор от права на собственост, включвайки следните единайсет правомощия: право на владение, право на ползване, право на управление (предоставяне и разпореждане), право на доход, право на „капиталната стойност“

⁴ Чернева, Б., Юриспруденция и легиспруденция. Изд. „Сиела“, С., 2020, стр. 333-334.

на вещите, право на безопасност, право на преминаване на вещите по наследство или по завещание, безсрочност, забрана за вредно използване и отговорност под формата на санкции. Стойността на дадено благо се определя на базата на притежаваните количества права: колкото са повече, толкова ценността на благо е по-голяма.

Все пак при многообразието на съществуващите в стопанската практика форми на отношение на собственост, е необходимо да се посочи някакво семантично, смислово ядро, около което те са организирани. Като цяло под система от права на собственост в неоинституционализма се разбира цялата съвкупност от норми, регулиращи достъпа до оскъдните блага; норми, санкциониращи както държавната власт, така и обществото – под формата на традиции, обичаи, морални нагласи, религиозни заповеди. В духа на англосаксонската правна традиция собствеността обхваща както физически (материални) обекти, така и нематериални (напр. резултатите от интелектуална дейност). С други думи, отношението на собственост се определя като „фактически действаща система в обществото за изключване на достъпа до материални и нематериални ресурси (при това под „достъп“ се разбира цялото множество от възможни решения по повод ресурсите, незадължително свързани само с физическото въздействие върху него)“⁵. При това, в контекста на икономическия анализ отношението на собственост се разглежда не като отношение на индивида към вещта, а като отношение между индивидите по повод на правото върху веща.

Представителите на неоинституционализма виждат в правото на собственост универсален обществен инструмент, опосредстващ взаимодействието на образуващите го субекти в икономическия обмен. При това се подразбира, че отсъствието на системата от права на собственост, като такава, е просто невъзможно. Както вече беше отбелязано, правото на собственост се определя като ексклузивно, предаваемо и законно право за физическо използване на ограничените ресурси, а следователно и на съответните доходи и тяхното отчуждаване.

⁵ Капелюшников, Р. М. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). Институт МОПМО, М., 1990, с. 5.

Изхождайки от горепосоченото, можем да обобщим, че от позицията на обществото правото на собственост действа като „правила на играта“, които опосредстват и рационализират отношенията между отделните стопански агенти; от позицията на индивида те представляват „набор (пакет) от пълномощия“ за вземане на решения по повод на един или друг ресурс. Всеки такъв „набор“ може да се разделя така, че една част от пълномощието започва да се притежава от един агент, друга от друг и т.н. Правото на собственост има поведенческо значение – едните са особено действени и поощряват, а другите потискат (чрез забрани или повишаване на издръжката) и в това си свое качество влияят на стопанския избор.

На свой ред, от позицията на неоинституционалната теория всеки акт на обмяна представлява в своята си същност обмен на „набор от права на собственост“. Като канал за предаване на частните правомощия служи договорът, който също така се явява един от ключовите термини в неоинституционалния подход. Той свързва в себе си понятието право на собственост и икономическата организация чрез фиксиране на конкретните правомощия и условия, при които се извършва прехвърлянето им. По такъв начин договорът представлява инструмент, който ограничава бъдещото поведение на страните, въпреки че тези ограничения са приети доброволно. Сложността на договора пряко зависи от комплементарността на участващите в обмяната блага и от сложността на структурата на отнасящите се към тях взаимоотношения, пораждащи транзакционни разходи.

Според неоинституционалния подход съществена характеристика, определяща ефективността на функционирането на пазарния механизъм, се явява степента на сигурност и определеност на правото на собственост, които влияят на чистотата и методите за извършване на сделките и посредством това служат като индикатор за прозрачността на пазарната среда. Оказва се, че колкото по-ясно определено и надеждно защитено е правото на собственост, толкова по-тясна е връзката между действията на икономическите субекти и тяхното благосъстояние. По такъв начин процесът на спецификация насочва към вземането на икономически най-ефективните решения. Отсъствието на съществени разногласия, несъответствия и проти-

воречия между неформалните институционални нрави и формално фиксираните правила на собственост се явява основа за предотвратяване на нарушения в действието на пазарния механизъм. От друга страна, „размиване“ на правото на собственост – явление, обратно на тяхната определеност – имаме тогава, когато то е неточно и лошо защитено или попада под различни видове ограничения.

Принципната теза на неоинституционалната теория се състои в това, че спецификацията на правото на собственост не е безплатна и всекидневно трябва да се правят огромни разходи. Степента на нейната точност зависи от баланса на изгода и издръжка, съпровождащи определянето и защитата на едно или друго право. Оттук следва, че всяко право на собственост е проблематично – в реалната икономика то не може да бъде изчерпателно, определено в пълнота и с абсолютно надеждна защита. Спецификацията му винаги е въпрос на мерки.

Обръщайки се към формалната страна на правото на собственост, трябва да отбележим, че отношението на собственост намира юридически смисъл преди всичко в системата на правните норми, образувачи институцията на правото на собственост, а също така и в субективното право на собственост, което измерва степента на власт, дадена на собственика от законите и от другите правни актове.

Разглеждайки икономическото съдържание на категорията собственост, се предполага обръщане към еволюцията и методологическата специфика на теоретичните подходи за изследване на правото на собственост. Трябва да се отбележи, че дълго време конкретните проблеми по прехвърлянето (реализацията) на правото на собственост и договорното право не са привличали особено вниманието на икономистите. Още от времето на физиократите и първите класици на икономическата мисъл това е произтичало от факта, че функционирането на пазарното стопанство се опира на нормите на „естественото право“. Първият задълбочен анализ на правовата основа на капиталистическото общество е направен през първата половина на XX век от Дж. Комънс⁶. За включването в сферата на съвременния

⁶ Commons, J. R. Institutional Economics. // American economics Review. 1931, V. 21.

теоретичен анализ на някои въпроси, свързани с обезпечаването на принудата при изпълняването на договорите, в голяма степен допринасят появата на класическата статия на Гери Бекър за икономическите проблеми на „престъплението и наказанието“ и работата на Г. Бекър и Дж. Стигльър, посветени на изпълнението на правовите норми⁷.

В течение на последните десетилетия заедно с неоинституционалната теория получава развитие и друго направление на икономическата мисъл – икономика на собствеността, представители на която са Т. Бетел, Ернандо де Сото, Ричард Пайпс и др.

Общото между посочените школи е това, че в тяхната основа на анализ стои институцията „собственост“. и двете теоретични концепции се опират на това, че собствеността е най-важният източник на делова активност.

Неоинституционалната икономика се фокусира върху традиционната дихотомия в икономиката между частната (индивидуална) и публичната (държавна) собственост; и двете форми на собственост се определят като право на физическо използване на ресурсите, включително и на доходите от тях, а така също и като право на размяната им или тяхното отчуждаване и право на изменението им. Представителите на икономиката на собствеността оспорват тази дихотомия като имаща само вторично значение. Според тях както правото, така и владението са свързани със собствеността, поради което, ако притежателят и владелецът на ресурса са различни лица, правото да се изменя същността и формата на този ресурс може да бъде ограничено за владелеца.

Терминът „владение“ преди това не се е обсъждал от икономистите, а е бил обект на внимание на представителите на юридическите специалности; понятията „обремененост“ и „задължение по ипотека“ никога не са се разглеждали в работите, посветени на изследването на икономическото съдържание на категорията собственост, даже и в теорията за правото на собственост в рамките на неоинституционалната икономика.

⁷ Becker, G., Stigler, G. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers. // Journal of Legal Studies. 1974, Vol. 3., no. 1.

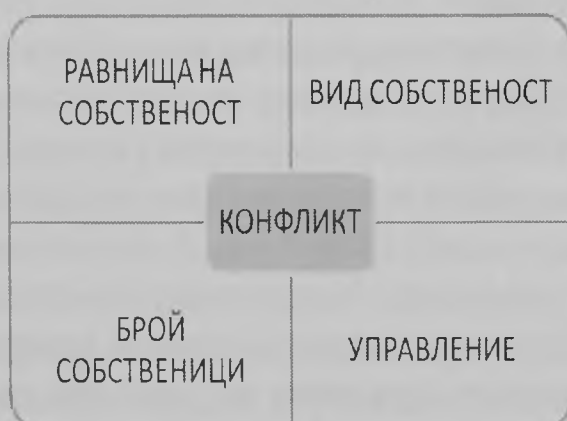
Следователно съществена характеристика на новата концепция се явява това, че за разлика от новата институционална икономика, течението на икономиката на собствеността или имуществената икономическа теория не пренебрегва различието между собственост и владение. Още повече, в рамките на даденото направление това различие по-скоро се превръща в основна теория.

В заключение може да се обобщи, че изследванията върху проблема как се съотнасят помежду си институционалното устройство и икономическите процеси не са нови за икономическата наука. С тези въпроси са се занимавали представителите на немската школа и американската институционална икономика. Но докато посочените два подхода отхвърлят фундаменталната идея на неокласическата икономика, че индивидът и неговата функция на предпочитания са даденост *a priori*, неоинституционалната икономика не оспорва това предположение. Тя дори отива и по-нататък, като посочва, че само съответстващият анализ на правото на собственост ще направи възможна трансформацията на неокласическата икономика в зряла теория на пазарното стопанство. Съответно такава теория е подходяща за създаването на действителни условия за разбиране развитието на стопанството.

В реалната стопанска действителност транзакцията (сделката) се съпътства с особени трудности и конфликти, които носят със себе си съответно и съществени разходи. Отсъствието на надеждна, подходяща спецификация на правата неизбежно води до възникването на външни ефекти. Докато А. Алчиан и Х. Демсенц считат, че такова изменение в устройството на собствеността е породено непосредствено от личните интереси, Д. Норт подчертава, че то е наложено на обществото от държавната власт под предлог грижата за интересите на индивида.

Така е, защото, ако се приеме, че собствеността е отношение на притежание на материален или нематериален актив, то той при равни други условия генерира интерес. Всъщност това е една осъзната потребност, проявяваща се под формата на интерес. Не всеки интерес води до конфликт между субектите, социалните групи, обществата, държавите, а само този, който е свързан с удовлетворяване

на дефицитни потребности. В края на краищата най-фундаменталната причина за всеки конфликт се свежда до следното – това е противоречие между интересите на обществото (индивиди, социални групи, социални слоеве) по повод на осъзнатия им дефицит на потребности. Формулата за причинността на конфликта може да бъде представена като единна система, съставена от три елемента: субекти, интереси, действия. Интересите се явяват подбудители на активността и действията на субекта. Ограничеността на ресурсите се явява източник на конфликтите. Ресурсите от своя страна имат свои собственици и се явяват собственост. Собствеността също е ограничена, а апетитите към нея не съвсем. Конфликтите на собствеността се проявяват еднакво осезаемо както на макро равнище, така и на микро равнище (виж. Фиг. 1.)⁸.



Фиг. 1. Собственост и конфликт

РАВНИЩА НА СОБСТВЕНОСТ:

- „микро“ – на граждани;
- „мезо“ – на стопански субекти;
- „макро“ – на общини и държавата.

ВИД СОБСТВЕНОСТ:

- недвижима собственост – сгради, съоръжения;

⁸ Гилина, Н., Ив. Иванов. Собственост и конфликт. “Недвижими имоти и бизнес“, том IV(3), С., 2020, ISSN 2603-2759, стр. 192-201 (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-4-3/06.pdf>) [Accessed 2021-01-09]

- интелектуална собственост – патенти, полезни модели, лицензи;
- движима собственост – машини, материали, готова продукция;
- финансова (парична) собственост – пари, акции, облигации.

БРОЙ СОБСТВЕНИЦИ:

- един;
- двама и повече;
- етажна.

УПРАВЛЕНИЕ:

- информация;
- знание;
- умение;
- нагласи (атитюди).

При справянето с противоречията и конфликтите по повод собствеността, правата на собственост са неотделима част от процеса на транзакция и равнището на институционално развитие. На преден план се преутвърждават сигурността и управлението на рисковете по отношение на собствеността. А отивайки и по – далече, и управлението на промяната. Усвояването на тяхната методология, паралелното им прилагане наред с нови и адаптирането на стари подходи биха позволили знанията и уменията на всички актьори, свързани със собствеността, да достигнат качествено ново равнище на сигурност. Това стои в сърцевината на сложните отношенията и на пазара на жилищни недвижими имоти и е логично да бъде следващата стъпка в реализацията на целта на настоящата разработка.

1.2. Транзакцията на собственост и сигурност

Както беше посочено, системата на собственост се явява фундаментална за всички икономически отношения в обществото и определя ефективността за функционирането на всички икономически порядки, образуващи институционалната основа на стопанските процеси. Правото на собственост има поведенческо значение, т.е. влияе на стопанския избор и неминуемо води до конфли-

кти. Сложността на транзакцията, особено на пазара на недвижима собственост, пряко зависи от комплементарността на участващите в обмяната обекти и от сложната структура на отнасящите се към размяната права. Ето защо съществена характеристика, определяща ефективността на функционирането на пазарния механизъм, е степента на сигурност при реализацията на отношенията на собственост. Тази компонента влияе на чистотата и методите за извършване на транзакциите и посредством това служи като индикатор за прозрачността и откритостта на пазарната среда.

Сигурността е многоаспектно понятие, което има отношение към всички сфери на общественото развитие. Стремещт към сигурност е неизменна черта на индивидите, проявяваща се във всички форми на човешкото поведение. Едновременно с това сигурността е конституционно регламентирано човешко и гражданско право. Всяка социална общност функционира в обстановка на вътрешни и външни заплахи, различни по своята природа и субект.

Под заплаха Т. Иванов разбира „всичко, което ощетява ценности, интересите и свободата на действие“. Г. Павлов я определя като „възможна опасност за системата“, а Д. Димитров – като „дейност, носител (агент) или ситуация (умишлена, неумишлена или с природен характер) с определен потенциал да причини щети (загуби) на дейност, процес, мисия, активи, персонал, околна среда“. Както се вижда, защитата от тези заплахи, т.е. гарантирането на сигурност, не е спонтанна реакция, а осмислена стратегия, произтичаща от интересите на индивида, на стопанските субекти и на държавата.

Сигурността е свързана с поддържането на равновесие във всички социални системи. Именно затова тя се интерпретира най-често като интерес, потребност, ценност или отсъствие на заплаха както за индивида, така и за обществото като цяло. Сигурността е: субективна и обективна; количествена и качествена, биологична/физиологична; социална/общностна потребност, и т.н. Тя, от една страна, е причината, заради която индивидът или общността от индивиди предприема дадени действия и затова е двигател на активността, на дейността на всички субекти, а от друга страна, сигурността е

определяща за ефективността на предприетите действия и затова е определяща за постоянна активност на всички тези субекти.

Сигурността според В. Проданов е „характеристика на всяка система и тя е в нейната способност да се съхрани при промяна на средата, условията и обстоятелствата, от които зависи; да функционира и се развива оптимално, т.е. при най-малък разход на ресурси да осъществява заложените в нея закономерности и цели“⁹. Т. Иванов говори за нея като за „състояние на цялостност, независимост, неуязвимост, устойчивост и стабилност по отношение на заплашващите импулси на околната и вътрешната среда“. Н. Слатински я определя като „състояние, при което е гарантирано нейното съществуване и са надеждно защитени нейните жизненоважни интереси“. При него сигурността се разглежда като мярата за това как системата чрез своята сила е защитила интересите си в конфликта, т.е. сигурността е резултат. Тя е в логическа връзка с интерес, конфликт и сила, като: интересът е целта, конфликтът – механизмът, силата – средството.

Интересът се определя като „осъзната потребност“. Потребностите могат да се разглеждат като нещо обективно необходимо за поддържане на жизнената дейност и развитието на човешката личност, семейството, социалната група и обществото като цяло. Те са вътрешният подбудител за социална и стопанска активност. Потребностите отразяват взаимната връзка на субекта и условията за неговата дейност и се проявяват в неосъзнатите влечения и осъзнатите мотиви за поведение, не винаги рационални по своя характер.

Конфликтът може да се определи като отношение на социално взаимодействие между субектите, което характеризира техния сблъсък на основата на противоположно насочените им мотиви (потребности, интереси, цели, идеали, убеждения) или съждения (мнения, възгледи, оценки). Индивидите са различни и основно свидетелство за тяхната различност са различните им интереси.

В науката за сигурността наличието на конфликт между две системи, между две държави, между двама души е индикация за нормалност, естественост и логичност на техните отношения. От-

⁹ Проданов, В. „Вътрешната сигурност и националната държава“. Сп. „Военен журнал“, No. 2, 1995, стр. 8-17, тук с. 9.

съствието на конфликт е индикация за изпразване от съдържание на отношенията между двете страни. Отсъствието на какъвто и да било конфликт между двете страни означава преосмисляне на отношенията или прекъсването им поради това, че вече не са взаимноизгодни или ползотворни.

Силата може да се определи като всичките ресурси, с които една система отстоява своите интереси в конфликта. Погледнато през призмата на правата на собственост, това е съвкупност от властови права по повод използването на ограничените ресурси. Т.е. притежаването на широк набор от права, които обикновено са разпределени в нееднакви пропорции между различните субекти, ще доведе и до различна позиция при отстояване на интересите.

При съществуваща заплаха за интересите, системата изпитва дефицит на сигурност, т.е. тя се намира в състояние на несигурност. За защита на жизненоважните си интереси при наличието на конфликт, системата използва властовите си права над притежаваните ограничени ресурси винаги и когато само по този начин може да гарантира своето съществуване и развитие.

Следователно сигурността може да се разглежда като основен и първостепенен показател за състоянието на системата, характеризираща не само нейната способност да се съхрани при променливи външни условия, да функционира и да се развива, но и да въздейства върху средата и да бъде активна.

Приемайки че транзакцията на правата на собственост е основният процес в нелинейната динамична система „собственост“, може да се проектира необходимата сигурност¹⁰ и същевременно с това – да се определи и оперативен процес за недопускане превръщането на заплахите в катастрофални при реализацията на отношенията на собственост. По този начин се получават рефлексаторни и не-рефлексаторни свойства. Първите от тях са ефективни при типови дейности и ситуации, за които процесът може да е програмирана предварително, т.е. да се реагира по определен начин при рутин-

¹⁰ По Янакиев, Я. Синергетичната сигурност на индустриалните предприятия в условията на преход // Синергетичната парадигма на националната сигурност, УИ Стопанство, С., 2002.

ни въздействия. Вторите са ефективни при усложнена, нетривиална обстановка, когато са включени особени, специфични процедури. Равнището на сигурност на транзакцията може да се определи от качеството на проектирането, изграждането, експлоатационното обслужване и управлението ѝ. То се определя на база следните групи признаци за сигурност:

Икономическа сигурност: финансов резултат, размер на изгодата, разходи (явни и скрити – транзакционни разходи), пазарен риск, делови риск, институционален риск, инвестиционен риск.

Технологична сигурност: надеждност на процедурите, време за извършване на дейностите, интензивност на отказите, време за възстановяване на процеса и др.

Информационна сигурност: надеждност на комуникациите, защита срещу шумови въздействия върху комуникационните канали, надеждност на техническото и програмно осигуряване, надеждност на информацията, мерки за защита срещу преднамерени въздействия в системата.

Социална и кадрова сигурност: мотивираност на страните по сделката, квалификация, професионални умения, личностни качества.

Извеждането на преден план на сигурността като качествена характеристика при идеален модел – стандартна транзакция на жилищна недвижима собственост, дава възможност да се определят зони и дейности на сигурни състояния. В тази връзка е необходимо да се предвиди в този модел резерв от сигурност, чрез който своевременно може да се предприемат мерки по преодоляване нарушаването на цялостността на процеса.

Резервът от сигурност се разглежда в контекста на превантивен потенциал при транзакцията на жилищна недвижима собственост, чрез който се осигурява неутрализиране на заплахите и възможните опасности при външни и вътрешни за процеса сили. За да се постигне ефективно равнище на резерва от сигурност, е необходимо да се определи специфичният и уникален „рисков профил“ и да се дефинират приоритетите въз основа на конкретни нужди. Ето защо

можем да приемем, че резервът от сигурност е съвкупност от разработване и реализиране на дейности и механизми за контрол.

По този начин при функционирането на процеса по транзакция ще подлежат на анализ не следствията на опасните изменения на състоянието ѝ, а причините за появяването на въздействия, застрашаващи нейното състояние. Едно от задължителните условия са локалните и пасивните мерки за защита, чиято ефективност зависи от познаването на свойствата на процеса, на цялата система „собственост“ и на възможностите да се предвидят основните опасности и заплахи. Успоредно с това, за да се достигне до желаното равнище на сигурност, е необходимо да се предвидят мерки и дейности за превръщането на заплахата в опасност, опасността – в криза, а кризата – в катастрофа (събитие, предизвикващо отхвърляне на реда или системата).

Отивайки и по-далече, можем да кажем, че главната качествена характеристика на процеса при технологията на транзакция на жилищната недвижима собственост не е устойчивостта, а сигурността. Механизмите, изградени за поддържане на сигурността, професионално внедрени, дават възможност за ефективно протичане реализацията на отношенията на собственост. Заложените при формирането на системата качества (на системните елементи) и способността да осъществява своите функции могат да бъдат осъществени при наличието на конкретизирани и точно определени външни и вътрешни правила, норми и условия. Тези механизми, от една страна, осигуряват своевременното отстраняване и преодоляване на възникващите заплахи и рискове, а от друга страна, създават условия за развитие на стопанските субекти, участващи в транзакцията на жилищна недвижима собственост.

Според Н. Слатински в „Рискът: новото име на сигурността“ класификациите за сигурността (четири вида), моделите (трите вълни на сигурност) и понятията (заплаха, опасност, риск, предизвикателство) трябва да се разглеждат свързано.

Под „класификация на сигурността“ се разбира съвременното изучаване на сигурността като динамична категория, чието управление е сложен и многоаспектен процес. Тази класификация е свърза-

на с потенциала на основните рискове и предизвикателства, заплахи и опасности, пред които е изправена системата в т.ч. процесите и тяхната способност да им противодействат. При тази класификация сигурността бива:

- абсолютна безопасност;
- защитена безопасност;
- относителна сигурност;
- трансформационна сигурност.

На базата на тази класификация може да се формулира принципното твърдение, че един процес е в състояние на сигурност, когато: (1) няма никакви въздействия върху него и той, необезпокоявана от нищо, съхранява своето динамично равновесно положение; (2) съществуват въздействия върху него, но те не могат да го извадят от неговото динамично равновесно положение; (3) са възможни въздействия, които, ако развият своя потенциал, биха могли да извадят процеса от динамичното равновесно положение, но той притежава ресурси, с които може да предотврати възникването им или да неутрализира реализацията на този техен потенциал и така да съхрани своето динамично равновесно положение; (4) възникват въздействия, чиято (ескалираща) мощ е в състояние да го извади от динамичното равновесно положение и да предизвика изключително сериозни последици за сигурността, но системата разполага с ресурси и е способна да извърши такива структурни трансформации, с които да управлява и неутрализира тези въздействия, така че да съхрани динамичното равновесно положение¹¹.

Под второто – моделите или трите вълни на сигурност¹²:

Първата вълна на сигурността – Вълната на безопасността.

В случая сигурността е разбрана буквално като „без-опасност“, т.е. състояние, стремеж към защитена (обезпечена) безопасност. С други думи, всички усилия са насочени към защита на безопасността.

Втората вълна на сигурността – Вълната на сигурността.

Тук сигурността е хибридно съчетаване на състояние и процес. Разбира се като състояние и процес на стремеж към гарантиране на

¹¹ <https://nslatinski.org/?q=bg/node/370> [Accessed 2020-11-25]

¹² <https://nslatinski.org/?q=bg/comment/reply/372> [Accessed 2020-11-25]

определено равнище на сигурност, т.е. на относителна (приемлива) сигурност. С други думи, всички усилия са насочени към гарантиране на сигурността.

Третата вълна на сигурността – Вълната на риска.

Тук терминът „риск“ се разбира като въздействие на несигурността върху целите на системата (държавата, корпорацията, процеса), т.е. това са възможни, имащи голяма степен на неопределеност събития или процеси, които могат да въздействат върху визията, мисията, стратегията и ресурсите на системата. Процес, който трябва да се управлява, и тръгвайки от целите на системата, да се формират пулове от ресурси, способности и хора, чрез които да се постига приемливо равнище на минимизирани рискове. С други думи, всички усилия вече се насочват към управление на риска.

Под третото – релацията „предизвикателство – риск – опасност – заплаха“ Слатински¹³ включва разбирането, дефинирането на тези четири понятия, като много удачно използва модела (акронима) „ПРОЗа“ (Предизвикателство–Риск–Опасност–Заплаха), съответно на английски CReDiT“ (Challenge-Risk-Danger-Threat).

Предизвикателството е с най-висока степен на общност и на неопределеност и с най-ниска степен на зависимост от даден субект (субективност) и на обвързаност с несигурността, с най-малка непосредственост на деструктивността и най-голямо време за реагиране.

Съкратената дефиниция е тенденция или действие, което спрямо системата носи обективен характер и последиците от което зависят от отговора, който ще му бъде даден. Ако отговорът е верен, то ползите от него се максимизират, а щетите се минимизират, но ако отговорът е погрешен, то ползите се минимизират, а щетите се максимизират.

Ключовата дума е „прогнозиране“.

Рискът е с по-ниска степен на общност и на неопределеност и с по-висока степен на зависимост от даден субект (субективност) и на обвързаност с несигурността, с по-голяма непосредственост на

¹³ http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:nnHqj5bySU0J:nslatinski.org/publications/Slatinski_Sigurnost_integrativen_opit.doc+&cd=1&hl=bg&ct=clnk&gl=bg [Accessed 2019-11-25]

деструктивността и по-малко време за реагиране от предизвикателството. Или с определена степен на условност можем да се кажем, че рискът е материализирало се (осъществило се) предизвикателство.

Съкратената дефиниция е процес или действие, което може да донесе на системата позитивни или негативни ефекти с неопределени вероятност и последствия. По този начин рискът може да бъде дефиниран като въздействие на неопределеността върху целите на системата.

Ключовият термин е „ранно сигнализиране“.

Опасността е с по-ниска степен на общност и неопределеност и с по-висока степен на зависимост от даден субект (субективност) и на обвързаност с несигурността, с по-голяма непосредственост на деструктивността и с по-малко време за реагиране от предизвикателството и риска. Или с определена степен на условност можем да се кажем, че опасността е материализирал се (осъществил се) риск.

Съкратената дефиниция: явление или действие, чието обективно развитие може да окаже негативно влияние върху системата. При опасността има елемент на времева неопределеност, свързана с момента на реализиране, а също така отсъства непосредствено изразен субект носител.

Ключовата дума е „превенция“.

Заплахата е с по-ниска степен на общност и неопределеност и с по-висока степен на зависимост от даден субект (субективност) и на обвързаност с несигурността, с по-голяма непосредственост на деструктивността и с по-малко време за реагиране от предизвикателството, риска и опасността. Или с определена степен на условност можем да се кажем, че заплахата е материализирала се (осъществила се) опасност.

Съкратена дефиниция: събитие или действие, което представлява възможно посегателство върху системата. При заплахата съществува определен субект, от когото тя произхожда, и е конкретизирана по време на реализиране. Тя може да бъде целева (да преследва конкретен деструктивен резултат) или косвена (да се стреми към друг скрит негативен ефект от осъществяването ѝ).

Или казано с други думи, акцентът се премества от Безопасността през Сигурността към Риска. Все повече се говори за управление на риска, а не за защита на сигурността (като се подразбира защита на безопасността) и не за гарантиране на сигурността. Ето защо може да се каже с пълно право, че, ако при защитата на безопасността иде реч за защитена безопасност, а при гарантирането на сигурността става дума за относителна сигурност, то при управлението на риска вече се говори за трансформационна сигурност. А това налага интегрираност в три направления. За целите на настоящата разработка ще се спрем само на третия интегративен репер: ИЗ:К2 – М3 – РЗ¹⁴.

Третият интегративен репер (ИЗ) означава, че трансформационната сигурност, вълната на риска и рискът са тясно свързани в ХХI-ви век. Това означава, че „базисна категория е риск (Р), затова основните приоритети и усилия по отношение на сигурността се свързани с рисковете, при чието управление системата или процеса трябва да се стреми към редуциране на много ранен етап на вероятни сериозни вредни (нанасящи значителни щети) ефекти от непосредствено възможни алтернативни развития на процесите и към изграждане на способности за ранно сигнализиране, което да обезпечава ефективно про-активно (pro-active) действие, като целта е постигането на Трансформационна сигурност“.

През ХХ век теорията на управлението на риска се превръща в комплексна дисциплина, силно асоциирана със сродни области на знанието, и значението ѝ се увеличава. Управлението на риска се установява в две основни направления: първото се основава на по-нататъшното развитие на методите за прогнозиране, а второто за свеждане до минимум на последиците от евентуални неблагоприятни събития. Понастоящем и двете концепции продължават да се развиват. Трябва да се отбележи, че дори на пръв поглед да изглежда, че те се конкурират помежду си, всъщност има тенденция да ги разделят по области на приложение. Диверсификационната методология е широко разпространена в инвестиционното и икономическото планиране, докато управлението на риска в много области, особено тези, свърза-

¹⁴ Слатински, Н., Рискът:новото име на сигурността, изд. „Изток-запад“, С., 2019, стр. 776 -778.

ни с техносферата на сигурността, е възможно само чрез прогнозиране и като правило последствията от реализирането на риска тук са необратими. За щастие техническите показатели са по-предсказуеми от икономическите. Освен това напредъкът в областта на математиката и на компютърните технологии стимулира по-нататъшното развитие на методите за прогнозиране. Трябва да се отбележи, че протичащите процеси в обществото се характеризират с все по-голяма сложност и обвързаност. Развитието на технологиите води до увеличаване на риска от техногенна катастрофа, а икономическата система става все по-малко предвидима. Ето защо управлението на риска се превръща в необходимост за стопанските субекти, което го превръща и в една от основните области на икономическата наука.

Началото на XX век е белязано от големи катаклизми във всички сфери на обществения живот, което налага необходимостта от създаване на нови модели за управление на риска. В същото време все по-голямата сложност на процесите, настъпващи в икономиката, налага да се вземат под внимание много нови фактори в социален и политически контекст, в т.ч. човешката психология, които определят поведението на играчите на пазара и търсенето на потребителски стоки. Макар първоначалното приложение да е при инвестирането, обхватът на задачите на теорията по управление на риска се разраства значително, като те намират приложение в много икономически дисциплини и постепенно престават да бъдат чисто математическа дисциплина, придобивайки черти на комплексен предмет, чиято задача към настоящия момент е да осигури планирането на дейността на един стопански субект в условия на несигурност. Активно се прилагат постиженията на свързаните с него дисциплини, в частност теорията за вземане на решения, която се свързва с името на Кенет Ароу. Значителният напредък в развитието на научно-техническия прогрес води до появата на огромен брой нови приложения за теорията на управлението на риска. Започва неговото въвеждане в сферата на техногенната безопасност, което се обуславя от появата на голям брой потенциално опасни промишлени направления (ядрени, химически и др.). Политическата ситуация в света също допринася за това: теорията за рисковете намира приложение при

планирането на военни операции и мерките за икономическа борба. Развиват се идеите за глобално прогнозиране и планиране на икономическите тенденции. В това време в теорията на управлението на риска се създават различни школи и направления, основани на различни подходи към решаването на проблеми. Различните направления намират място в изследванията на редица български учени: при проекти – И. Георгиев¹⁵, Ц. Цветков¹⁶; при стопанските организации – И. Иванов¹⁷, Р. Габровски¹⁸; в сигурността – Ц. Цветков¹⁹, В. Георгиев²⁰, Н. Слатински; финансов и банков – М. Гълъбов²¹, С. Трифонова²²; политическия – Ел. Симеонова²³.

¹⁵ Георгиев, И. Управление на риска в индустриалните проекти. сп. „Икономически алтернативи“, бр.4, 2008 (<http://alternativi.unwe.bg/alternativi/br27/02.pdf>), [Accessed 2020-01-13]

✓¹⁶ Георгиев, И., Ц. Цветков. Управление на проектния риск. УИ „Стопанство“, С., 2011.

¹⁷ Иванов, И., „Нуждата от управление на рисковете в българските бизнес организации“, „Икономика и управление в турбулентна бизнес среда“, Academic Publications LTD, С., 2014, стр. 227 – 234, ISBN: 978-954-2940-19-7; Иванов, И., Управление на промяната и риска в съвременните бизнес организации. „Мениджмънт на промяната“, изд. „PRIMAX“, Русе, 2014, с. 54 – 66

¹⁸ Габровски, Р. Индустриален риск мениджм. Акад. изд. Ценов, Свишов, 2009, ISBN: 978-954-23-0415-9

¹⁹ Цветков, Ц., Съвременен инструментариум за оценяване на сигурността. „Икономически и социални алтернативи“, бр. 2, 2016, ИК – УНСС, С., с. 24 – 38, (<https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/2-Tcvetkov-2-2016.pdf>) [Accessed 2021-01-13].

²⁰ Георгиев, В., Оценяване и управление на риска за сигурността. Изд: Авангард Прима, С., 2015.

²¹ Гълъбов, М., Особенности на дружествата със специална инвестиционна цел секюритизиращи недвижими имоти. „Недвижими имоти и бизнес“, III(2), С., 2019, с. 94 – 99 (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-3-2/03.pdf>) [Accessed 2021-01-13]

²² Трифонова, С., „Оценка на факторното влияние на задлъжнялостта и платежоспособността върху ефективността на предприятията“, Годишник на Стопанската академия „Д. А. Ценов“, Брой 119, Свишов, 2016, с. 135-206, ISSN: 0861-8054; Трифонова, С., Управление на риска в банката, Изд. „Тракия-М“, С., 2015 г., ISBN: 978-619-7003-10-9.

²³ Симеонова, Е., „Политическият риск: анализ, оценка, управление“, УИ „Св.

Импулс в развитието на съвременната методика за управление на риска става с количественото определяне на риска, което са дали в началото на 80-те години на миналия век S. Kaplan и B.J. Garrick. Рискът според тях се състои от три части: описание на ситуации, вероятностите по тези ситуации и последствията от тези ситуации, при това последствията могат да бъдат различни в една и съща ситуация. Сформира се процесът на управление на риска, който тогава се е състоял от идентификация на риска, оценка на риска, разработка на програма и контрол. Количествената оценка на риска е основана на субективни вероятности и техните разпределения.

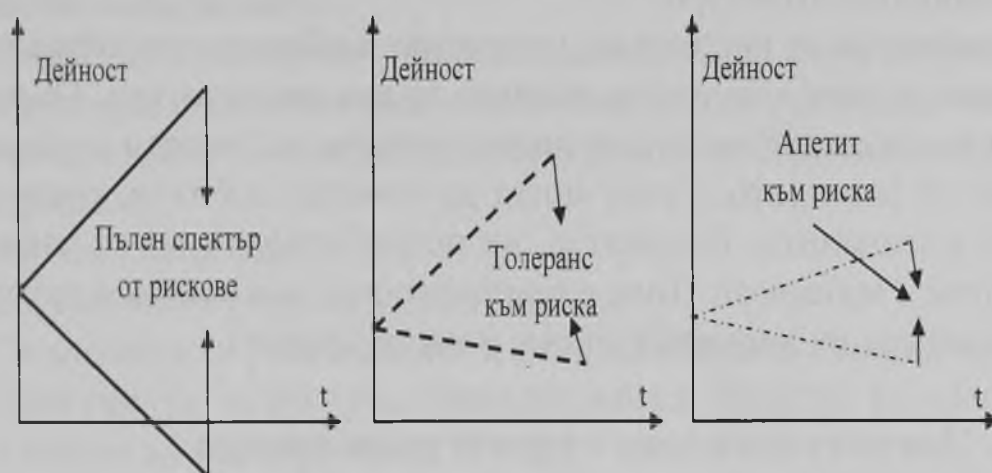
Безсъмнено управлението на риска е неразделна част от общото управление на организациите от частния и публичен сектор, т.е. на участниците от институционалните съглашения и институционалната среда, включени в транзакцията на собственост. Това намира отражение в две посоки: първо, върху институционалната структура в посока институционални изменения; второ, върху възможностите за максимизиране на положителните ефекти. Това изисква и определяне на онзи риск – като количество и качество, който участниците при транзакцията на жилищна недвижима собственост са склонни да поемат с цел постигане на положителни ползи. В научната литература се разглеждат две концепции, свързани с това: „апетит към риск“ и „толеранс към риск“.

Institute of Risk Management (IRM) определя²⁴ под „апетит за риск“ количеството риск, което организацията е готова да търси или приеме в преследването на дългосрочните си цели, а под „толерантност към риска“ – границите на поемане на риск, извън които организацията не е готова да се впусне в преследването на дългосрочните си цели. Те разграничават и „вселена на риска“ (risk universe) или пълният набор от рискове, които биха могли да повлияят, положително или отрицателно, върху способността на организацията да постигне дългосрочните си цели. В. Георгиев посочва – пълен

Климент Охридски“, С., 2013, ISBN: 978-954-0734-89-7.

²⁴ https://www.theirm.org/media/7239/64355_riskapp_a4_web.pdf [Accessed 2019-10-12]

спектр от рискове, апетит към риска и толеранс към риска, като ги представя графично (Фиг. 2)²⁵.



Фиг. 2. Графично представяне на пълния риск, толеранса към риск и апетит към риск (по В. Георгиев)

Слатински²⁶ определя „апетита за риск“ като величината и вида на риска, които една организация е готова да търси, запази или приеме, като пояснява, че това е склонността към риск, свързана с предела (максимума) на риска като вероятност, ущърб, време и честота на реализиране, до който рискът може да се допусне и толерира. А „толерантност към риска“ – като готовност на компаниите или заинтересованите страни да приемат риска след въздействието върху него с оглед постигане на своите цели, с пояснението, че „толерантността към риска“ може да бъде повлияна от юридически или регулаторни изисквания.

През призмата на институционалната теори и транзакцията на собственост като част от системата „собственост“ интерес представлява „толерантността към риска“. Тя обхваща, от една страна, и институционалната среда, и институционалните съглашения (раз-

²⁵ Георгиев, В., Апетит, толеранс и управление на риска. Наука, образование, сигурност: Юбилейна международна конференция „Десет години образование по сигурност в НБУ“, Нов български университет, С., 2013, с. 197-225, тук с. 200. (<http://eprints.nbu.bg/2929/1/Apetit%2C%20tolerantnost.pdf>) [Accessed 2021-01-13]

²⁶ <https://nslatinski.org/?q=bg/node/297> [Accessed 2019-10-12]

гледани в следващия параграф на главата). От друга страна, дава основните репери и насоки за институционални изменения в институционалната структура.

Независимо от напредъка, постигнат в областта на управлението и прогнозирането на риска, налице са два недостатъка. Първият е, че те се основават на предположението, че събитията от бъдещето зависят от миналото. Те не могат да отчетат събития, които нямат аналог в миналото. Вторият е, че потребителите не са изцяло рационални в избора си. Това е предпоставка, а и основна причина за възникването на неопределеност и несигурност.

1.3. Институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост

Пазарът на жилищна недвижима собственост представлява сегмент от пазара на недвижимата собственост. Първоначално, а в някои аспекти и до сега, българският пазар на жилищна недвижима собственост се отличава с неравномерност в развитието на съставляващите го части и спорадична инвестиционна активност на основните субекти на пазара. Успоредно с това има тенденция на ръст на обмена на жилищни имоти, които участват в оборота между гражданите, което и дава основание да се говори за перспективността на този пазар в инвестиционен смисъл.

Структурата на пазара на жилищна недвижима собственост включва два основни сегмента – пазар на градски жилища и пазар на извънградски жилища. Градският жилищен фонд се класифицира на отделни групи по съответни характеристики на строителство на жилището: типови жилища (панел, ЕПК, тухла); жилища с подобрена планировка (затворени комплекси) и луксозни жилища. При извънградските жилища могат да се изведат такива признаци като ново строителство, стара постройка и незавършено строителство.

Принципите на функциониране на пазара на жилищна недвижима собственост и посоката на неговото развитие се определят от съставляващите формални институции и неформални практики. Функцията на държавата при това се заключава преди всичко във

формирането и подобряването на законодателната база за регулирането на икономико–правните взаимодействия на пазара на жилищна недвижима собственост.

Според Елиноор Остром²⁷, правилата, включени в институционалната структура, определят какви действия или ситуации за участниците (организации или индивиди) се явяват необходими, забранени или разрешени.

Правилата включват:

- Възможните роли на участниците;
- Позицията на участниците и реда на тяхното изменение;
- Действията, които участниците могат, длъжни са или не са длъжни да предприемат;
- Резултатите, които могат, длъжни са или не са длъжни да постигнат.

Правилата задават рамката, в която участниците правят избора, а не постановяват, налагат избора. Чрез набора от правила може да се направи класификация на институциите в три насоки: от гледна точка на задължението за спазване на правилата – формални (официални) и неформални (неофициални); от гледна точка на йерархията и от гледна точка на различните аспекти на обществено развитие – икономически, политически, правни и социални²⁸.

Неформалните (неофициалните) правила са неписаните обичаи, традиции и стереотипи на поведение. Такива са например: принципите на деловата и професионална етика, религиозните заповеди и обичаи или идеологическите постановки. Съхранението на неформалните правила е свързано с културата, която от гледна точка на нашия анализ може да се разглежда като набор от ценности и норми, определящи поведението на индивида и организацията. Към преимуществата на неформалните правила можем да отнесем:

²⁷ Остром, Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. // Мысль, ИРИСЭН, М., 2011; *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, 1990), с. 86- 89.

²⁸ Колев, Цв. Основи на общата теория на стопанството, ЕИКУ, П., 2011.

- първо, възможността за адаптация към променящите се условия, предпочетени вътре в общността, и други екзогенни или ендогенни изменения;
- второ, възможността за предприемането на различни санкции във всеки конкретен случай.

Недостатъците на неформалните правила се състоят в това, че често се характеризират с:

- нееднозначната трактовка на правилата;
- понижаване ефективността на санкциите;
- възникване на дискриминационни правила.

Формалните правила се явяват писаните закони. Основното отличие на формалните от неформалните правила е в степента на тяхното проявление. Тази степен на проявление при формалните правила се свързва с техния писмен характер и наличието на специалисти, занимаващи се с контрол върху действието им. Значимостта на формалните правила нараства със задълбочаване на разделението на труда и съответно, с усложняването на общественото устройство. Значението им се подсилва от факта, че са средство за обобщение и фиксация на огромно многообразие от конкретни правила. Формалните правила е прието да се класифицират в йерархически порядък, при който правилата от по-висок ред определят съдържанието на правилата от по-нисък ред. Преимуществовата на формалните правила са:

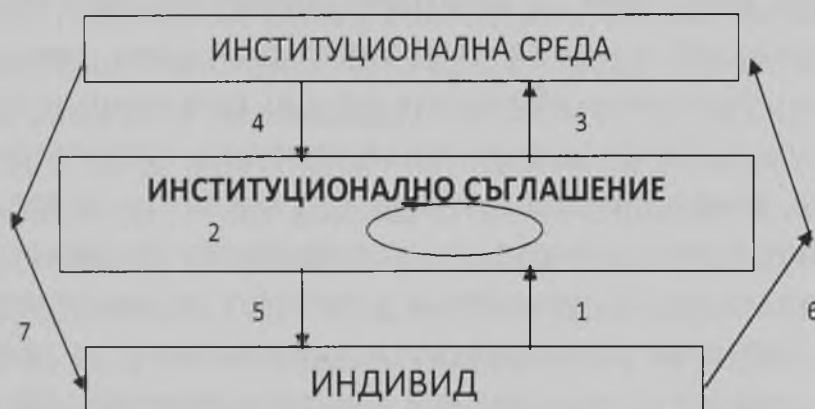
Първо, формализацията на правилата позволява да се разшири тяхната нормативна функция. Това дава възможност на индивидите да намалят разходите за информация, прави понятни санкциите за нарушаване на тези правила, отстранява съдържащите се в тях противоречия;

Второ, формалните правила могат да противодействат на дискриминацията;

Трето, формалните правила предоставят механизъм за справяне с тези индивиди, които като членове на обществото извличат определени изгоди, но отказват да понесат разходите, свързани с тях.

Методът на класификация от гледна точка на йерархията или взаимодействието индивид и институция, може да бъде построен на основата на тристепенната схема на анализ, предложена от Оливър

Уилямсън. На първо равнище е взаимодействието на индивидите, на второ равнище – институциите от различен тип: тези, които представляват институционални съглашения; на трето равнище – тези, които формират институционалната среда²⁹ (Фиг. 3).



Фиг. 3. Взаимодействие на индивидите и институциите

В съответствие с терминологията, предложена от Д. Норт, *институционално съглашение*³⁰ – това е договореност между индивида и (или) група индивиди, или стопански единици, определяща начините (пътищата) за коопериране и конкуренция. Пример за институционално съглашение преди всичко е договорът – доброволно установени от икономическите агенти правила на обмен, правила за функциониране на пазарите, правила за взаимодействие на вътрешно йерархичните структури (организации), а така също и различните хибридни форми на институционално съглашение, съчетаващо в себе си признаци на пазарно и йерархично взаимодействие.

*Институционалната среда*³¹ – съвкупност от основополагащи социални, политически, юридически и икономически правила, оп-

²⁹ <http://portal.agun.kz/e-books/content/IN8GxS9yXZch6dxMUbPm/pages/Tema2.6.htm> [Accessed 2012-09-10]

³⁰ Марков, М., Учебен речник по институционална икономика (А-Я). ИК УНСС, С., 2012, с. 30.

³¹ Марков, М., Учебен речник по институционална икономика (А-Я). ИК УНСС, С., 2012, с. 30.

ределящи рамката на човешкото поведение и институционалните съглашения. Компоненти на институционалната среда са правилата на обществен живот, функционирането на политическата сфера, базовите правни норми – конституцията и законите, и т.н.

Всички компоненти на институционалната среда представляват правила, определящи реда, и съдържат „нискостоящи“ такива. Подобни „метаправила“ могат да имат както формален, така и неформален характер. Най-вече общите и трудно изменяни неформални правила, имащи дълбоки исторически корени в живота на различните народи и тясно свързани с преобладаващите стереотипи на поведение, религиозните вярвания и културните особености, често даже неосъзнавани от индивидите, се наричат надконституционни. Те определят йерархията на ценностите, споделяни от обществото като цяло, отношението към властта, психологическата нагласа към сътрудничество или конфронтация.

От позицията на институционалната теория тези процеси традиционно се разглеждат като системи от еволюиращи структури, които реагират на промени в заобикалящата среда, но механизмите на реакциите им се определят от вътрешни за системите процеси. Пълноценното функциониране на пазара на жилищни недвижими имоти предполага динамично взаимодействие между основните субекти на пазара. Тя изгражда и специфична институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост в Република България, изградена от сложна институционална среда и многобройни институционални съглашения.

В закона няма определение на понятието „недвижима собственост“, доколкото то е икономическо, а не юридическо понятие. Като такова, то може да се определи чрез отношението на лицата към недвижимите вещи за свои. В чл. 110 на Закон за собствеността се дефинира понятието „недвижими вещи“, а именно: „Недвижими вещи са: земята, растенията, сградите и другите постройки и въобще всичко, което по естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или постройката. Всички други вещи, включително и енергията, са движими вещи“. В чл. 111 от Закон за собствеността се посочва, че „разпоредбите относно не-

движимите вещи се прилагат и спрямо вещните права върху недвижимите имоти, ако законът не постановява друго“.

Оттук можем да направим извода, че правата на собственост трябва да бъдат надеждно защитени, а от друга страна, начинът, по който индивидът използва и управлява своето жилищно недвижимо имущество (недвижим имот), съвсем не е без значение за останалите граждани и обществото като цяло. Преди всичко, това обособяване води след себе си задължителността от държавна регистрация, позволяваща да се идентифицират обектът и субектът на правото на собственост. Освен това държавната регистрация осигурява най-важното качество на недвижимото имущество – гласността и публичността на правата, без които пазарът на жилищни недвижими имоти не би могъл да функционира нормално. Осигурявайки идентификацията на обекта на недвижимата собственост и субекта на правото на собственост, тя позволява да се осигури безопасност на сделките с недвижимата собственост и да се фиксира моментът на преминаване на собствеността от едни ръце в други.

Следователно, включването на обектите на жилищно недвижимо имущество в пазарния оборот и използването им за стопански цели може да стане единствено в съответствие с тези процедури. Системата от формални държавни институции също оказва влияние върху потенциалния състав на субектите на пазара, определя възможностите за използване на обектите на недвижимата собственост, структурата и пълнотата на притежаваните права. От другата страна, в транзакцията заради сложната процедура по регистрацията и прехвърлянето на собствеността са стопански субекти, които се явяват посредници в тази дейност – агенции за недвижими имоти, брокери на недвижими имоти, независими оценители на недвижими имоти, юридически кантори и др.

Пълноценното функциониране на пазара на недвижими имоти предполага динамично взаимодействие между указаните страни, олицетворяващи и основните субекти на пазара. Това изгражда и специфична институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост, изградена от сложна институционална среда и многобройни институционални съглашения.

Правомощията по управление на институционалната среда на пазара на жилищна недвижима собственост са разпределени между различни държавни и общински структури: Министерство на регионалното развитие и благоустройството (МРРБ), Министерство на правосъдието, Национална агенция за приходите (НАП), Агенция по вписванията, Дирекция за национален строителен контрол (ДНСК), Агенция по геодезия, картография и кадастър (АККК) и други държавни и общински организации, имащи в дейността си такива функционални отговорности. Две са основните структури, чиито основни функции са свързани с регистрацията на жилищната недвижима собственост: Агенция по геодезия, картография и кадастър (АККК) и Агенция по вписванията.

Функционирането на пазара на жилищна недвижима собственост, чрез различните институционални съглашения, показва взаимодействието между различните заинтересовани участници с определената обкръжаваща среда: това са ипотечни кредитори, брокери (посредници), оценители, браншови организации и други професионални участници. Те могат да се групират в две направления от институции, които имат активно участие във формирането на институционалната структура на пазара на жилищна недвижима собственост.

1. Институции за правово обезпечение на пазара на жилищна недвижима собственост. Показват влиянието на институционалната среда върху институционалните съглашения. Съдържанието на тази връзка произтича от правилата, влизащи в състава на институционалната среда. При някои типове съглашения има забрана в общите правила, при което разходите на индивида, решил въпреки забраната все пак да сключи такова съглашение, нарастват; съкращават се също така и очакваните изгоди. Тук могат да бъдат причислени формалните разпоредби във връзка с правовото обезпечаване и легитимност на извършващите трансакции агенти с жилищна недвижима собственост, като: Закон за защита на личните данни (Администратор на лични данни), Закон за мерките срещу изпирането на пари (ЗМИП), Закон за пазарите на финансови инструменти (ЗПФИ).

2. Институции за организационно развитие на пазара на жилищна недвижима собственост. Това основно са специфични институции от инфраструктурата на пазара на жилищна недвижима собственост, изпълняващи функции по генерирането на нови видове дейности на пазара, възпроизвеждащи добри практики и еталонни системи за отношенията на участниците. Сред тях са: Национално сдружение недвижими имоти (НСНИ), Международна федерация за недвижими имоти (ФИАБЦИ) – България, Българска фасилити мениджмънт асоциация (БФМА), Асоциация на българските оценители (АБО) и др.

Като примери за влияние на институционалните съглашения върху институционалната среда може да се представи дейността на Асоциацията на българските оценители (АБО) и на Националното сдружение недвижими имоти (НСНИ). Те са тясно свързани с разпределителните ефекти от институциите: институционално съглашение, обезпечаващо изгода за своите участници, формиращо групи със специални интереси – съвкупност от индивиди и стопански субекти, заинтересовани от съхраняването и увеличаването на получаваните изгоди. Те при определени обстоятелства са способни да повлияят, например, на законодателния процес, за да се постигне приемането на закон (Закон за независимите оценители, 2008 г.), който формализира осигуряването на ползите, произтичащи от предходните във времето частни споразумения, или да наложат стандарт за качество на определена дейност. Това по своя смисъл са неформални правила, с незадължителен характер, като например Етически кодекси, БДС или добри практики, прераснали във формални правила.

Както се вижда, инфраструктурата на пазара на жилищна недвижима собственост предполага създаването на ефективна институционална структура и среда, облекчаваща взаимодействието между контрагентите на пазара, което има своята крайна цел – повишаване на сигурността при съответните взаимодействия. Единна общодържавна политика за формирането на правни и икономически дейности на пазара на жилищна недвижима собственост донякъде отсъства. Отношенията по повод отделните пазарни обекти, както

и различните видове дейности в сферата на жилищна недвижима собственост, се регулират с отделни законодателства или професионални кодекси, а основни, фундаментални мерки по съгласуването на съответните икономико-правни механизми в тази сфера се вземат частично или не се приемат (напр. Закон за дейността на агенциите за недвижими имоти).

2. ТЕХНОЛОГИЯ НА ТРАНЗАКЦИЯТА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

2.1. Инфраструктура на пазара на жилищни недвижими имоти в България

Пазарът на жилищни недвижими имоти се формира и характеризира от набора от сделки, които могат да се извършват на него, т.е. пазарът на жилищни недвижими имоти може да се определи като набор от механизми, чрез които възникват и се предават правата на собственост на недвижимите имоти. Както вече беше отбелязано, при транзакциите с обекти на жилищна недвижима собственост, предполага не физическото предаване на стоката, а правото на собственост. Взаимоотношенията при тази транзакция са пресечена зона на интересите на няколко стопански субекта; като предмет на транзакция може да се явява не само пълното право на собственост, но и отделни негови съставляващи. Ето защо, формирането и развитието на пазара на жилищни недвижими имоти е невъзможно без наличието на определени, а в част от процеса на прехвърляне на правата на собственост на нормативно установени правила, структури и услуги, осигуряващи неговото функциониране, т.е. на специфична пазарна инфраструктура.

Пазарната инфраструктура³² може да бъде разгледана като набор от общи условия, необходими за нормалното му функциониране. Това включва всички услуги (различни посреднически, консултантски и административни дейности) и оказващите ги компании (организации, търговци, институции, предприятия), които осигуряват условията за сключване на различни по вид сделки с недвижими имоти. За

³² Терминът „инфраструктура“ е съчетание от латинските изрази „инфра“ – основа, под, фундамент, и „структура“ – строеж, разположение. Възниква като военен термин, като впоследствие придобива икономическо значениеВторият аспект се отнася до нейното икономическо значение за формиране на икономическата база на територията и възможностите за икономически растеж“, Основни термини използвани в учебния процес, Управление и администрация, том II, Издателски комплекс – УНСС, С., 2011, стр. 158.

нормалното функциониране на пазара на жилищни недвижими имоти най-важни са структурите, които осигуряват по професионален начин цивилизовани форми на отношения между страните по сделка и информационна среда за функционирането му. Тази съвкупност от специфични механизми може да бъде класифицирана на базата на две направления, които обаче са тясно взаимосвързани и се преплитат.

Първо, според степента на институционализация на извършваната стопанска и/или административна дейност от организацията на пазара на недвижими имоти:

- *Потребители (купувачи, арендатори)* – това са основните субекти на пазара. Те могат да бъдат физически или юридически лица, а също така държавни или общински институции, имащи правомощията за извършване на сделки на пазара на недвижими имоти.
- *Професионални организации* – това са професионалните компании на пазара на недвижими имоти, действащи на стопанска основа. Тяхната цел е извличане на икономическа изгода от извършваните различни стопански операции на пазара на недвижими имоти. Към тази категория можем да причислим и различните професионални обединения на компании, действащи на пазара на недвижими имоти – браншовите организации, отговарящи за стандартите на качество за извършваните услуги, добрите практики и професионалните етическите кодекси.
- *Лицензионни (институционални) организации* – това са компаниите със специален лицензионен режим, опериращи на стопански принцип на пазара на недвижими имоти. При тях съществуват законови и/или нормативни изисквания за възможността за извършване на операции с недвижими имоти. Към тази категория може да отнесем и компаниите, имащи отношение към специфичен процес, засягащ само определен етап от реализацията на отношенията на собственост, но извличащи стопанска изгода от дейността си на пазара на недвижими имоти.
- *Обслужващи организации* – това са държавно-административни организации, представляващи, от една страна, механизмите за държавен контрол, обезпечаващи регистрацията,

реализацията и защитата на правата на собственост. От друга страна, защитата на интересите на гражданите и държавата.

- *Продавач (рентиер)* е всяко физическо или юридическо лице, което има право на собственост върху недвижим имот. Като продавач/рентиер може да бъде и държавата/общината, в лицето на специализираните агенции, имащи права за разпореждане и управление на държавни/общински недвижими имоти.

Второ, според това в кое направление на пазара на жилищни недвижими имоти се извършва дейността на компанията, като тук се включват както стопанските процеси, така и административно – контролните:

- *Компании, обезпечаващи развитие (създаване) на обекти на жилищна недвижима собственост.* Това са компании, опериращи на първичния пазар на жилищни недвижими имоти. Професионални компании тук се явяват строителните компании (предприемачи), саниращите компании и образователните компании, а лицензионни компании са банки, институционални инвеститори, оценителски компании и архитектурно-проектантски компании. Към държавно-административните спадат: регионални органи по градоустройство и урбанизация, Дирекция за национален строителен контрол (ДНСК) и др.
- *Компании, обезпечаващи размяна на правата на недвижима собственост.* Това са компании, опериращи на вторичния пазар на жилищни недвижими имоти. Към професионалните спадат посреднически компании (агенции за недвижими имоти, брокери), интернет портали за недвижими имоти (imoti.net, imoti.bg, oxl.bg и др.), консултантски компании (проучване и анализ на пазара на жилищни недвижими имоти), адвокатски кантори и браншови организации (НСНИ; ФИАБЦИ; БГФМА и др.). Към институционалните участници спадат: банки (в т.ч. ипотенчни консултанти), застрахователни компании, архитектурно–проектантски компании, оценителски компании, нотариални кантори, частни съдии изпълнители. Към третата група – Агенция по вписвания, Агенцията по геодезия, картография и кадастър (АГКК).

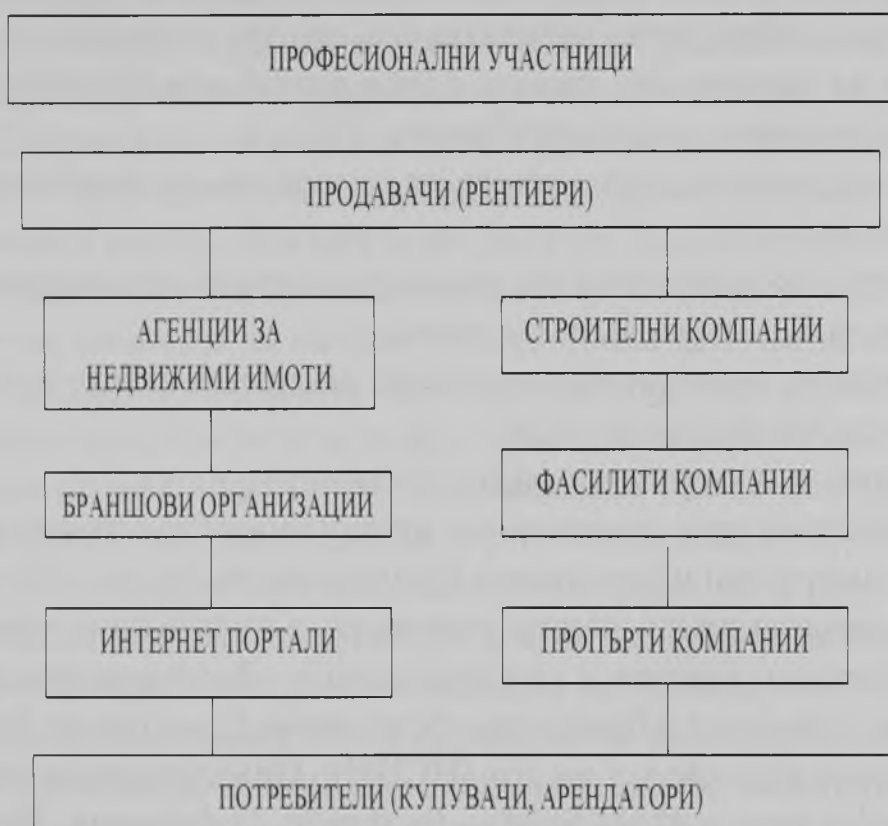
- *Компании за управление на недвижими имоти.* Професионални участници са фасилити компаниите, пропърти компаниите, компаниите за управление на етажната собственост (професионален домоуправител). Лицензионни са дружествата със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), а държавно-административни се явяват специализираните административни органи по управлението на държавната и общинска недвижима собственост.

В разгърнат вид са представени във Фиг. 4.



Фиг. 4. Инфраструктура на пазара на недвижими имоти

Инфраструктурата на пазара на жилищни недвижими имоти, изградена от професионалните участници, е представена на Фиг. 5.



Фиг. 5. Професионални участници в инфраструктурата на пазара на жилищни недвижими имоти*

Посреднически услуги на пазара на жилищни недвижими имоти се осъществяват от специализирани в този вид стопанска дейност компании. Това са агенции за недвижими имоти, брокери, а в някои случаи адвокатски кантори и обособени звена в строителните фирми.

Основната цел на агенциите за недвижими имоти са дейностите по срещането на потенциалния купувач с продавач и създаването на реална информационна пазарна среда. Диверсификацията на дейностите на предлаганите от агенциите услуги е на база прехвърляните права на собственост. При реализацията на пълните права на собственост услугата е по покупко-продажба, а при частични права – наем.

* В изложението не са разгледани тези компании, чиито дейности не са пряко свързани с транзакцията на жилищна недвижима собственост.

Заедно с това големите агенции за недвижими имоти предлагат и допълнителни, допълващи видове услуги като управление на обекти на недвижимата собственост и анализ на пазара на недвижими имоти.

Сред разнообразните направления на предлаганите услуги от агенциите за недвижими имоти, освен основната брокерската дейност, се включват и следните услуги:

- консултация за състоянието на пазара на недвижимите имоти и анализ;
- избор и организиране на реклама на имота, провеждане на огледи за заинтересуваните лица;
- събиране, проверка и подготовка на документите, необходими за сключване на сделката;
- оценка за оспоримост на подготвяната сделка;
- съдействие при преговорите между участниците в сделката;
- документално оформление при транзакцията на собственост.

Професионалните компании, участващи в инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, с цел повишаване ефективността на своята дейност, се сдружават в браншови обединения. Сред тях са: Национално сдружение недвижими имоти (НСНИ); Международна федерация за недвижими имоти (ФИАБЦИ) – България; Сдружение „Брокери на имоти“; Българска камара на агенциите за недвижими имоти и др.

Като пример може да се представи дейността на Национално сдружение недвижими имоти (НСНИ). През двайсетте си години на съществуване Сдружението работи в няколко направления, свързани с изграждането, развитието и повишаване качеството на посредническите услуги на пазара на недвижими имоти, в т.ч. и на пазара на жилищни недвижими имоти. Това са създаденият Етичен професионален кодекс за търговия с недвижими имоти и Комисията по професионална етика към НСНИ; създаването на първия доброволен публичен регистър за професията „брокер на недвижими имоти“; въвеждането на стандарт за качество – въведения в България Европейския стандарт за услуги предоставяни от брокерите на недвижими имоти, БДС EN 15 733; законови инициативи – проект на Закон за брокерите на недвижими имоти и провеждане на кампании срещу некоректни практики (напр. заблуждаващи обяви на имоти) чрез подаването на сигнал през сайта на сдружението.

Интернет порталите, опериращи и обслужващи инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, са носители не само на информация за предлаганите и търсените имоти на пазара, но и на информация за неговото състояние и развитие, т.е. съчетават функциите на информационни и медийни сайтове. Това са специализирани портали, чрез които се извършва реклама (обяви) както на обектите на недвижима собственост, така и на компаниите, опериращи в инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, но също води до предотвратяване на опортюнистичното поведение и влияе положително на откритостта на пазара. За България по класация на similarweb.com трите най-посещавани сайта (website ranking) са порталите imoti.bg, imoti.net и homes.bg³³. В десетката са и сайтовете на водещи агенции за недвижими имоти.

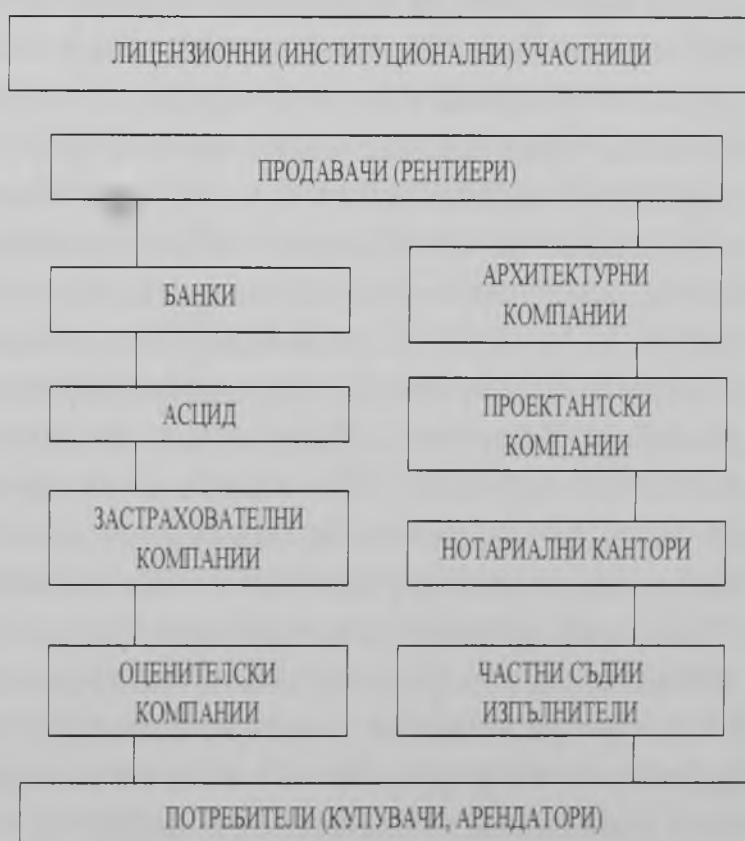
От една страна, порталите за недвижими имоти осигуряват възможност за преглед на обяви за имоти и създаване на обяви, придружени от снимков материал или генериране на опция за виртуален оглед на имота. Чрез предоставяне на информация за индивидуалните посещения, разглежданията на публикуваните обяви на недвижимия имот, може да се определи не само атрактивността и търсенето на имота, а и активността на пазара на недвижими имоти.

От друга страна, наличието на различни рубрики (напр. новини) в порталите за недвижими имоти е източник на информация за състоянието и развитието на сектор „Недвижими имоти“, което също влияе положително на откритостта на пазара на недвижими имоти. През последните години порталите за недвижими имоти регулярно публикуват: информационни съобщения за настъпили промени в нормативната база; информация за състоянието на пазара на недвижими имоти, професионални форуми, национални и международни прояви; интервюта за представяне на добри практики, а чрез създаването и поддържането на форуми и чат стаи се извършват онлайн консултации от специалисти в отделните области.

Спецификата на жилищните недвижими имоти и на операциите по размяната на отношенията на собственост налага прилагането на редица формални държавни правила, засягащи притежанието на лиценз за извършване на стопанска дейност. Лицензионният режим, свързан с

³³ www.similarweb.com класацията е към 01.2021 год.

жилищните недвижими имоти, оказва влияние, от една страна, върху инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, от друга, върху потенциалния състав на компаниите, опериращи на него. Това основно са специфични организации, участващи в създаването на обекти на недвижимата собственост, управлението им и в отношенията по размяната на правата на собственост. Лицензионният режим обхваща извършването на стопански дейности, но в много от случаите носител на лиценза е физическо лице – архитект, оценител, нотариус и др, т.е. компаниите, извършващи такива дейности, трябва да имат трудовоправни отношения с регистрирано, лицензирано физическо лице. Инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, изградена от лицензионните (институционалните) участници, е представена на Фиг. 6.



Фиг. 6. Лицензионни компании
в инфраструктура на пазара на недвижими имоти*

* В изложението не са разгледани тези компании, чиито дейности не са пряко свързани с транзакцията на жилищна недвижима собственост.

Правомощията по управление на лицензионните режими са разпределени между различни държавни структури и професионалните камари. Министерство на правосъдието осъществява дейности по лицензиране и контрол на нотариусите и частните съдия – изпълнители. Българска народна банка е институцията, лицензираща извършването на банкова дейност, в т. ч. на ипотечно кредитиране. Комисията за финансов надзор (КФН) лицензира и отговаря за акционерните дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ) и за застрахователните компании. Лицензите за правоспособност на архитектите, проектантите и оценителите се осъществява от професионалните браншови камари. Те водят и поддържат Регистър на лицензираните физически лица.

Чрез Закона за **независимите оценители** се урежда правният статут на независимите оценители, условията и редът за придобиване на правоспособност и условията и редът за упражняване на професията оценител. Законът формално урежда правилата за извършването на тази професия. Въвеждат се: орган за контрол – Камара на независимите оценители, в чиито функции се включва и създаването и поддържането на Регистър на независимите оценители, и Кодекс за професионална етика на независимите оценители, който има задължителен характер.

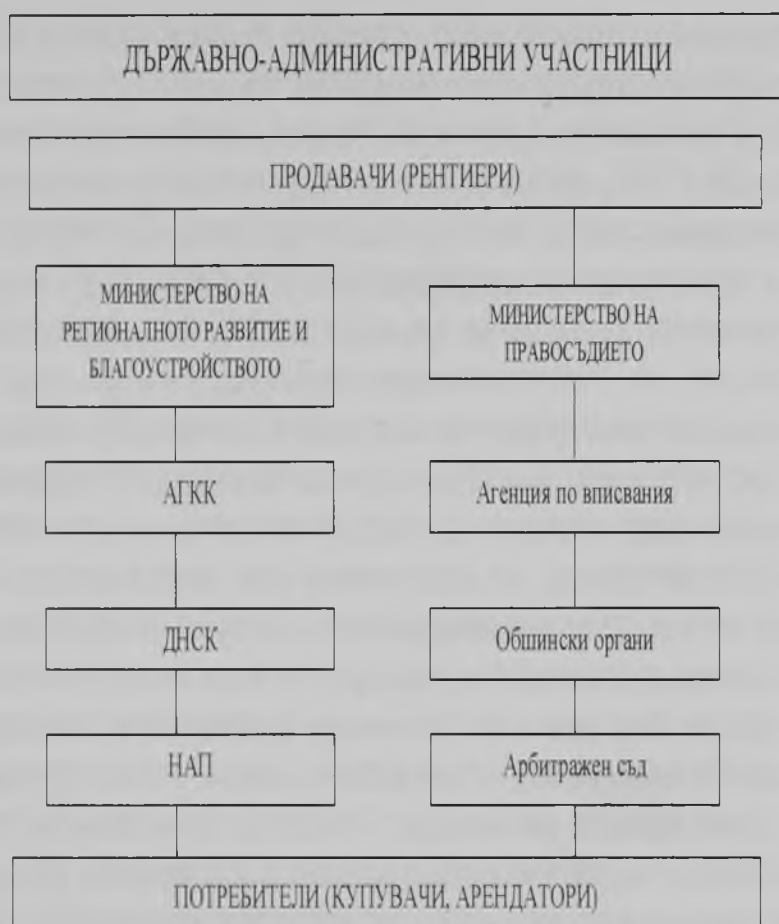
Дейността на **нотариусите** се урежда чрез Закон за нотариусите и нотариалната дейност. С този закон се определя правният статут на нотариуса и на Нотариалната камара, организацията на нотариалната дейност и нотариалните минимални такси. Според закона нотариус е лице, на което държавата възлага извършване на предвидените в законите нотариални действия, включително договорите за прехвърляне на собственост или учредяване на други вещни права върху недвижими имоти. Правоспособност на нотариус може да придобие дееспособно физическо лице на възраст до 60 години, което отговаря на следните изисквания: има висше юридическо образование; има тригодишен стаж; не е осъждано на лишаване от свобода; не е лишено от правото да упражнява адвокатска професия или търговска дейност и др. Районът на действие на нотариуса съвпада с района на съответния районен съд. Урежда се и въпросът за създаването на Нотариална

камара. В Нотариалната камара членуват по право всички нотариуси. Нотариалната камара е юридическо лице със седалище в София, като в нея се води регистър. Нотариус може да бъде само лице, вписано в регистъра на Нотариалната камара.

Недвижимата собственост като икономически актив, може да възникне само в резултат на държавна процедура по регистрация на обекта и оформяне на всички съпътстващи права: при възникване на право на собственост и други вещи права, ограничаване на тези права (ипотека, залог), прехвърляне на част от правомощията и отчуждаване, всички тези права подлежат на държавна регистрация³⁴. Следователно, включването на обектите на недвижимо имущество в пазарният оборот и използването им за стопански цели може да стане единствено в съответствие с тези процедури.

Системата от формални държавни институции оказва влияние върху потенциалния състав на обслужващите държавно-административни организации, опериращи на пазара на недвижими имоти. Това основно са специфични институции от инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, изпълняващи функции по регистрацията и защитата на правата на собственост, както и механизмите за контрол при управлението на недвижими имоти. Инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, изградена от държавно-административните участници, е представена на Фиг. 7.

³⁴ ЗАКОН ЗА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА И ДОГОВОРИТЕ, ДВ. бр. 50 от 30 Май 2008 г., „чл. 18. Договорите за прехвърляне на собственост или за учредяване на други вещни права върху недвижими имоти трябва да бъдат извършени с нотариален акт“ и ПРАВИЛНИК ЗА ВПИСВАНИЯТА, ДВ. бр. 22 от 28 Февруари 2008 г., „чл. 3. (1) Подлежат на вписване само актове, които са извършени по нотариален ред или са с нотариално заверен подпис“.



Фиг. 7. Държавно-административни участници в инфраструктурата на пазара на недвижими имоти*

Правомощията по управление на пазара на недвижими имоти са разпределени между различни държавни и общински структури. Министерство на регионалното развитие и благоустройството осъществява дейности по създаването на кадастрални схеми и планове, като правомощията са делегирани на Агенцията по геодезия, картография и кадастър (АККК). Дейността по регистрация и поддържане на регистър на правата на собственост върху недвижим имот се извършва към Министерство на правосъдието, функционален изпълнител е Агенцията по вписванията. Контрол на изпълнението на строителната продукция осъществява Дирекцията за национален строителен контрол (ДНСК).

* В изложението не са разгледани тези държавно-административни участници, чиито дейности не са пряко свързани с транзакцията на жилищна недвижима собственост.

Агенцията по геодезия, картография и кадастър е изпълнителна агенция към Министерството на регионалното развитие и благоустройството. Създадена е през 2004 г. с постановление на Министерски съвет № 302³⁵. Агенцията е юридическо лице със седалище гр. София и осъществява своята дейност чрез 28 териториални звена – служби по геодезия, картография и кадастър, разположени в административните центрове на областите. На основата на специфичния характер на недвижимата собственост от гледна точка на нейния правен, икономически и устройствен (технически) аспект е създадена стройна йерархична система от устройствени планове, които регламентират инвестиционния процес – от инвестиционното намерение до издаването на строителните документи по изграждането, създаването и функционирането на недвижимата собственост. Основният закон, регламентиращ ролята и значението на устройствените планове за създаването на недвижимата собственост, е Законът за устройство на територията³⁶, като съпътстващи към него нормативни документи се явяват Законът за кадастъра и имотния регистър (ЗКИР)³⁷ и свързаната със закона Наредба № 15 – за структурата и съдържанието на идентификатора на недвижимите имоти в кадастъра³⁸.

Агенцията по вписванията е създадена с приемането на §27 от Закона за изменение и допълнение на Закона за кадастъра и имотния регистър (обн. ДВ, бр. 36 от 30 април 2004 г.) и на Устройствовия правилник на Агенцията (ДВ, бр. 63 от 20 юли 2004 г., в сила от 31 юли 2004 г.). При създаването на новата институция към нея преми-

³⁵ Устройствовен правилник на агенцията по геодезия, картография и кадастър (загл. изм. – ДВ, бр. 77 от 2007 г.), обн. ДВ, бр. 103 от 23 ноември 2004 г., изм. ДВ, бр. 49 от 14 юни 2005 г., изм. ДВ, бр. 77 от 25 септември 2007 г., изм. ДВ, бр. 104 от 11 декември 2007 г., изм. ДВ, бр. 93 от 28 октомври 2008 г., изм. ДВ, бр. 43 от 8 юни 2010 г., изм. ДВ, бр. 97 от 9 декември 2011 г., изм. ДВ, бр. 22 от 16 март 2012 г., изм. ДВ, бр. 58 от 31 юли 2012 г., изм. ДВ, бр. 78 от 6 септември 2013 г.

³⁶ Закон за устройство на територията. // ДВ, бр. 1, 2001.

³⁷ Закон за кадастъра и имотния регистър. // ДВ, бр. 34, 2000.

³⁸ Наредба № 15 за структурата и съдържанието на идентификатора на недвижимите имоти в кадастъра. // ДВ, бр. 71, 2001.

нават 112-те служби по вписванията към Районните съдилища. Техните служители обработват всички подлежащи на вписване актове и въз основа на тях се извършват справки, издават се удостоверения (удостоверение за тежести на имота) и се правят преписи. По този начин се дава публичност и гласност на извършените вписвания, което гарантира сигурност при извършване на сделки с недвижими имоти. От създаването си Агенцията по вписванията получава правомощия да води имотния регистър.

Общинските органи или местната власт има голямо (макар и с косвено влияние) значение за транзакцията на жилищна собственост. От една страната, тя отговаря за града – като място за живеене, работа и забавление, т.е. като градска среда. В ХХІ век гражданите се приемат като ползватели на различни услуги предоставяни от града. Това са достъпът до обучение, до забавление, до административни услуги, градската транспортна мрежа и инфраструктура, градската сигурност³⁹, което е база за прерастване в така модерното „smart cities“ или Proptech, което „включва всички видове софтуерни и хардуерни решения, произтичащи от действията, свързани с изграждането и оперирането на един недвижим имот (сграда)“. От друга страна, тя е част от институционалната среда, като определя и регулира официалната цена на жилищната недвижима собственост (данъчната оценка).

2.2. Структура на транзакцията на жилищна недвижима собственост

Както беше отбелязано в предходните части на разработката, ефективната институционална структура и среда облекчават взаимодействието между различните участници в инфраструктурата на пазара на жилищна недвижима собственост, което има своята край-

³⁹ Забунов, Г., Концепция за градска сигурност – възможности за приложение. „Военен журнал“, 5/2015, С., Военна академия „Георги Стойков Раковски“, ISSN 2534-8388, (http://mda.armf.bg/wp/wp-content/uploads/vjournal/2015_4/Georgi_Zabunov.pdf) [Accessed 2021-01-15]

на цел – повишаване на сигурността при транзакцията на собственост и намаляване на транзакционните разходи.

От гледна точка на транзакционния подход институциите съществуват изключително за намаляване на неопределеността, съпровождаща взаимодействието между индивидите, и по този начин намаляват издръжката по транзакцията. Според Д. Норд "Основната роля, която институциите играят в обществото, е в намаляване на неопределеността чрез установяване на устойчива (но не задължително ефективна) структура на взаимодействието между индивидите"⁴⁰.

Транзакционните разходи, които не са във фокуса на настоящата разработка, представляват разходи за фиксацията на ресурсите, измененията и защитата на правата на собственост на различните фактори (ресурси) на стопанската дейност. Това е заплащане не за самите ресурси, а заплащане за правото на ползването им. По този начин, различните вмешателства и бариери по пътя на получаване на правата за използване генерират заплахи и несигурност, не само транзакционни разходи.

На основата на разгледаните от Коуз⁴⁰ примери, транзакционните услуги могат да се класифицират от гледна точка на специфичния етап от пазарната сделка, на която възникват:

- за търсене и информация (search and information cost) – намиране на купувачи и продавачи, комуникация с тях (време за оглед), реклама, проучване на цени, характеристики на продуктите, експертна оценка на имот.
- за договаряне и вземане на решение (bargaining and decision costs) – при формулирането е от особено значение постигането на съгласие относно равнището на детайлност, както и поемането на съответните разходи за него, груповите решения и използването на консултанти също са свързани с изразходването на ресурси. При сделки с жилищна недвижима собственост това може да се изрази в оценка на имота, предварителен договор, съпътстващи сделката документи – скица, тежести,

⁴⁰ Коуз, Р. Заметки к "Проблеме социальных издержек". // Коуз, Р. Фирма, рынок и право. "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Catallaxy", М., 1993.

данъчна оценка, подготовка на нотариален акт, заплащане на комисионна на посредника и т.н.

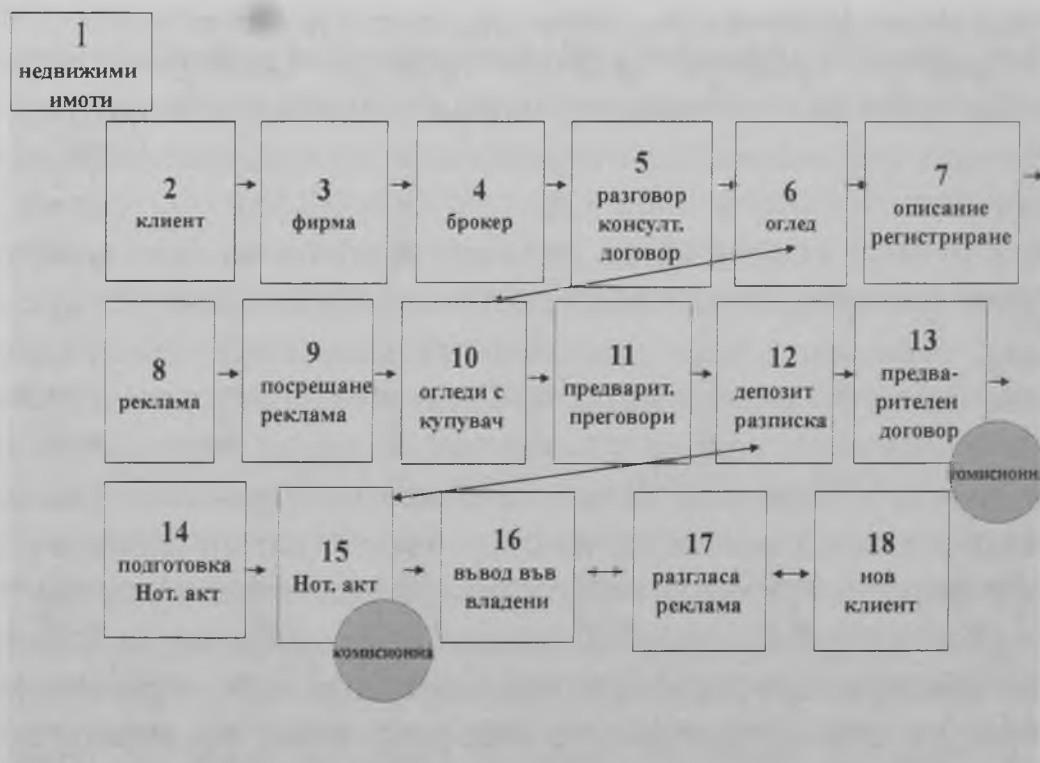
- за контрол и налагане на изпълнението (supervision and enforcement cost) – наблюдаване на действията на насрещната страна по договора след подписване му, измерване точността на изпълнението на договореностите, принудително изпълнение по съдебен път. Тук се включват транзакционните услуги по нотариалното изповядване на сделката, влизането във владение на имота, регистрация на новия собственик. При неизпълнение на договора тук се включват и съдебните процеси.

Тъй като разбирането за ролята и спецификата на транзакционните услуги в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без вземането под внимание на техните микроаспекти, настоящото изложение е насочено към анализиране на стандартна транзакция на жилищна недвижима собственост. Методът на анализ е на база проследяване на четирите типа икономическа дейност, по примера на Д. Норт и Дж. Уолис: (а) отношенията между купувачи и продавачи, опосредствани от агенция за недвижими имоти; (б) вътрешнофирмените отношения и правила, (в) предлаганите услуги от фирмата посредник, (г) отношението по защита на правата на собственост.

Част от тези услуги могат да бъдат оценени на базата пазарните данни (различните държавни и нотариални данни по прехвърлянето), останалата част представлява непазарни транзакционни услуги. Част от услугите могат да бъдат измерени непосредствено, но други – само на основата на оценки по аналог или на експерти. Измерването и оценката на транзакцията на жилищна недвижима собственост може да е затруднено от опортюнистическото действие на партньорите. Трябва да се отбележи и разликата от гледна точка на купувач и продавач към сделката. Това разделение е примерно, защото няма конкретно формално правило коя от страните какви задължения има по заплащането на различните административни такси и оформяне на сделката. Неформално обаче на пазара на жилищна недвижима собственост се е наложила определена практика, която не е със задължителен характер и е въпрос на договорка между

страните. От страна на купувача транзакционните услуги включват: време за оглед на имоти, време за получаване на информация за цените, наемане на агент по недвижими имоти, време за допълнителна специализирана консултация (оценка на имот, адвокат, данъчна консултация), нотариална такса, вписване на извършената покупка. При транзакционните услуги на продавача се включва времето по наемането на агент по недвижими имоти, времето за проучване на цените, времето за реклама, времето, изразходвано за показване на имота на потенциални купувачи, времето по оформяне на сделката (скица, тежести, данъчна оценка).

В систематизиран вид етапите и технологията на сделка с жилищна недвижима собственост са представени на Фиг. 8, която може да се използва за формиране на дейностите по транзакцията на жилищна недвижима собственост. Тя е изцяло съобразена с българския пазар на жилищна недвижима собственост и е изготвена от агенция за недвижими имоти „Явлена“ ООД.



Фиг. 8. Технология на сделка с жилищна недвижима собственост по „Явлена“ ООД

Етапи (дейности):

- от **номер 3. Фирма до номер 10. Оглед с купувача** – по своя характер спадат към услугите за търсене на информация и се явяват предварителни;
- от **номер 11. Предварителени преговори до номер 14. Подготовка на Нотариален акт** – по своя характер са услуги за договаряне и вземане на решение и също са предварителни;
- **номер 15. Нотариален акт** е дейността по самото прехвърляне на правата на собственост;
- от **номер 16. Въвод във владение до номер 17. Разгласа реклама** са услуги за контрол и налагане на изпълнението, като по своята същност те са последващи. Тук се включват и евентуални съдебни искове и т.н.

Тези дейности са от транзакционните услуги от публичния сектор, т.е. услугите, предоставяни от правителството, необходими за протичането на размяната. Те фиксират измененията в правата на собственост, както и защитата им. Могат да бъдат разгледани в две посоки. **Първите** – това са точно определените чрез различни законови разпоредби документи и са задължителни при изповядване на сделката. Транзакционните разходи са обвързани с цената на жилищната недвижима собственост. **Вторите** са свързани с административните услуги по издаването на съответните документи и специализирани консултации. Те са независими от цената на жилищната недвижима собственост, но пък имат връзка с времето за изпълнение на сделката.

Към първите се отнасят:

- нотариална такса, изчислена по Тарифа за нотариалните такси върху материалния интерес (ако има различие между данъчната оценка на имота и продажната цена – върху по-високата сума) плюс 20 % ДДС;
- такса за вписване на нотариалния акт в Имотния регистър към Агенция по вписванията в размер на 0,1 % от материалния интерес;
- данък при възмездно придобиване на имущества в размер от 0.1 до 3 %. Размерът на данъка за всяка община се опреде-

ля от Общинския съвет. Данъкът се начислява върху основа, представляваща по-високата между двете стойности – данъчната оценка на имота, определена в съответствие с нормите по Приложение № 2 към ЗМДТ, и уговорената цена. За целта преди изповядване на сделката собственикът на имота се снабдява с удостоверение за данъчна оценка от общината по местонахождението му.

Към вторите се отнасят: документ за тежести от Агенция по вписвания; скица от АГКК; експертна оценка на жилищния имот от сертифициран оценител; данъчна оценка на жилищния имот; изготвяне на нотариален договор (такса); регистриране на нотариалния акт в АГКК; регистриране на нотариалния акт в общината.

За определяне на степента на влияние на факторите върху времето за транзакция на жилищна недвижима собственост е необходимо първо да се разгледа механизмът на възникване на различни институции в обществото (вж. Глава 1, параграф 1.3). Както беше посочено, в пазарната икономика институциите възникват в този случай, когато пазарните решения са недостижими или неефективни, когато съществуват заплахи и несигурност. Случаи от такъв вид са известни в икономическата теория като „провали на пазара“. По такъв начин институциите запълват тези ниши, свободни от пазарен обмен. Колкото по-високи са заплахите и несигурността, толкова по-високо е търсенето на институционално регулиране и обратно. Като акт на предложение за институт на „институционалния пазар“ влияят издръжките на колективното действие, т.е. разходите по създаване и функциониране на институциите. Най-ярък пример за намаляване на заплахите и защита на интересите чрез колективни действия е създаването на търговски съюз в епохата на ранния капитализъм. Тогава, за повишаване на сигурността при рисковите търговски операции с колониите, търговците се обединяват в компании. Както беше посочено, в настоящия момент също има такива примери – създадени са Асоциация на оценителите, Асоциация на агенциите за недвижими имоти, Асоциация на фасилити мениджърите и т.н.

Както беше отбелязано, институциите могат да се създават и „отдолу“, от самите стопански субекти. И като правило последният

механизъм е най – ефективен, тъй като рационалните субекти ще създават институции със съвместни усилия дотогава, докато цената на тези усилия е по-малка от транзакционните разходи, които те отстраняват. В случая със създаване на институции „отгоре“ – тяхното количество може да надвиши реално необходимото. Те могат да растат, без да се жертва ефективността, като се компенсира чрез увеличаване обема на сделките. Въвеждането на институции също се счита за ефективно, ако увеличението на транзакционните услуги ще се компенсира от растеж на печалбата или намаляване на общите рискове. В противен случай няма смисъл изобщо да се създават нови институции, тъй като от гледна точка на институционалната теория социално-икономическата система е ефективна, ако се предвижда повишаване на сигурността ѝ и се намаляват транзакционните разходи.

На пазара на жилищна недвижима собственост основният блок от фактори, влияещи на времето за транзакция, включва предоставянето на подходяща, рационална регулаторна (законова) рамка. За сделките на този пазар определянето на правото на собственост и всичките му форми е от решаващо значение. Това са услуги, акумулиращи се на макроравнище, зависещи от икономическото състояние и развитието на държавата, т.е. услугите по поддържане и регулиране на институционалната система, разходите по въвеждане, установяване и закрепване на нови формални правила.

Освен това, съществуват и други проблеми, които не се явяват чисто законодателни, но могат да бъдат отнесени към развитие на пазарната възможност на институциите, тъй като от тяхното решение зависи приемането на необходимите държавни документи. Един от тях е въпросът с регистрацията на обектите на жилищна недвижима собственост и предаването на правата на собственост върху тях. Адекватната система на регистрация на правата на собственост намалява риска и времето по сключване на сделките, което стимулира активността на пазара. От друга страна, стоят проблемите по развитие на правилата за пазарната оценка на жилищната недвижима собственост. Защото сега, при оформяне на имуществените права и сделките с жилищна недвижима собственост, в документите

е поместена оценка на база данъчната оценка, а не на пазарната. В много случаи те са коренно различни, при което цената на сделката остава неизвестна. Това е предпоставка за възникването на институционален капан.

На основата на това, ако регистрацията е формирана и процедурата за прехвърляне на правата е с ясно дефиниран характер, извършването на всяка сделка с жилищна недвижима собственост изисква много повече време и ресурси. Те са свързани с предварително проучване на обекта, с изпълнение на различните процедури, свързани с прехвърляне на правата върху жилищата, за разлика от сделките с други продукти.

Друг вид фактор, определящ времето за транзакция на жилищна недвижима собственост, е типът пазарна структура, определяща и равнището на конкуренция. Конкурентоспособността на стопанските субекти, посредници при реализацията на отношенията на собственост, се изразява в способността им чрез непрекъснато обновяване и усъвършенстване да създават и устойчиво да поддържат конкурентни предимства, водещи до високи стопански резултати в дългосрочен план⁴¹. Тя е вътрешна способност на предприятието и зависи от разработването и поддържането на конкурентни предимства, които рефлектират върху възможността на организациите по-добре от конкурентите да удовлетворяват потребностите и изискванията на своите потребители. Конкурентоспособността се характеризира с: адаптивност към променящите се условия на средата и пазара, т.е. да бъде гъвкава; способността ѝ непрестанно да се учи, обновява и усъвършенства, т.е. навременното възприемане на новостите; дълготрайност (устойчивост) на резултатите; икономическа ефективност, т.е. тази способност да е устойчива. Конкурентоспособността на организациите е относителна величина, защото различните стопански агенти имат различна степен на развитие на тази способност и с различен успех реагират на външните въздействия, промени и рискове, което води и до разлика в резултатите от дейността им.

⁴¹ Велев, М. Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, С., Софттрейд, 2004; OECD and Eurostat. // Oslo Manual – Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. 3rd Edition, Paris, 2005.

Достъпността до информация за състоянието на пазара на жилищна недвижима собственост и на различните услуги и операции на него също може да бъде изведена в качеството на фактор, определящ времето за транзакция. В настоящия момент информационното обслужване в тази сфера бързо се усъвършенства, привличайки на пазара все по-голям брой юридически и физически лица. Всички тези аспекти позволяват на стопанските агенти да намалят времето, свързано с търсенето на информация. В частност, информацията, с която разполагат държавните органи, все още остава трудно достъпна за широк кръг от потребители. Все още не е разрешен и проблемът с качеството на информация в тази сфера.

Както се вижда, ефективността на пазарната система в съвременната икономическа теория се определя от равнището на транзакционните услуги. Равнището на транзакционните услуги не се явява даден, определен параметър, защото пазарната система се образува и развива под влиянието на различни икономически, правни и политически фактори. В качеството на основни фактори, определящи транзакцията на жилищна недвижима собственост, действат непосредствено несъвършенствата в законовата база, пазарната структура, степента на организираност на институционалните съглашения, асиметричността на информацията и икономическата конюнктура.

2.3. Методическа рамка на изследването

В тази част на труда се разработва програма и инструментариум на емпирично изследване за определяне на влиянието на институционалните съглашения върху транзакцията на жилищна недвижима собственост, вкл. интересите на заинтересованите лица и линията на рисков толеранс. На базата на това целта е чрез количествено определяне на времето за транзакция на жилищна недвижима собственост да се изведат рисковите събития. Чрез институционалните съглашения – агенциите за недвижими имоти, които са във фокуса на разработката, да се даде експертна оценка. Това са оценките на основния стопански агент, посредник на този пазар – брокерите на недвижими имоти. Доколкото институционалните съглашения по

определение представляват доброволни договорености, предпочитания и интереси на индивидите, то те играят решаваща роля във възникването (създаването) им – разбира се, в рамките на определена институционална среда. Въпреки че институционалните съглашения се сключват от стопанските агенти доброволно, непредвидени обстоятелства могат да променят ситуацията – да забавят, прекъснат и/или неосъществят транзакцията на собственост. При определени обстоятелства тези групи/субекти са способни да повлияят например на законодателния процес, за да се постигне приемането на формални правила, които да формализират осигуряването на ползите за всички страни в транзакцията.

Тази част от разработката е структурирана в четири части:

Първа част – метод на експертната оценка за набиране на първични данни; за оценка на риска през периода 2018 г. и повторно през 2020 г., като за рискови събития са приети идентифицираните критични дейности от проведено изследване от автора през 2014/2015 г.⁴²;

Втора част – Идентифициране на заинтересованите страни и анализ на заинтересованите страни по транзакцията на жилищна недвижима собственост, построяване на матрица „сила на влияние/интерес“;

Трета част – построяване граница на рисков толеранс по оценка на рисковите събития в направления: степен на вероятност да се събдне рисковото събитие и оценка на негативния ефект (последици);

Четвърта част – аранжиране на рисковите събития по приоритети и извеждане на антикризисни дейности.

⁴² Гилина, Н., Институционални условия за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост (на пазара на жилищни имоти). Изд.: Авангард Прима, С., 2020.



Фиг. 9. Изследователска програма
и инструментариум на емпиричното изследване

Методът на експертните оценки като метод на индивидуална експертиза предлага добри възможности за изследване на проблемите, свързани със сигурността, институционалните условия и влиянието им върху транзакцията на жилищна недвижима собственост. Той позволява, като се използват експертните познания на специалисти в дадената област, да се оценяват насоките на развитието на процесите, възможните качествени промени, вероятностите за възникване на неочаквани затруднения. Прилагането на този метод е много подходящо в условията на недостатъчна информация и за изследването на сложни неструктурирани проблеми. Тъй като прякото наблюдение на поведението на респондентите тук е невъзможно, данните се събират чрез допитвания. Те са за оценка и изследване на институционалните тенденции и свързаните с това очаквания на стопанските субекти, при изучаване структурата и динамиката на взаимоотношенията им, нагласите им към риска и др. Поради тези

предимства в изследването основно се залага на аналитичните експертни оценки. Не се предвижда прилагане на методи за колективни експертни оценки.

Анкетирането като научен метод е ползван за натрупване на изходен първичен емпиричен материал, който да послужи за формулиране на научни обобщения. В зависимост от изследваната проблематика в анкетните карти въпросите са от трите типа: открити, закрити и „полузакрити“. При първото изследване в експертната анкетна карта преобладават въпросите от открит и закрит тип. Направен е опит да се постигне баланс за преодоляване на недостатъците и ограниченията им. При анкетна карта от второто изследване преобладават въпросите от типа „закрити“. Целта е да се избегнат свързаните с изчерпателността на откритите въпроси проблеми. Отчита се, че респондентите са специалисти в областта и познават детайлно процедурите и особеностите при транзакцията на жилищна недвижима собственост.

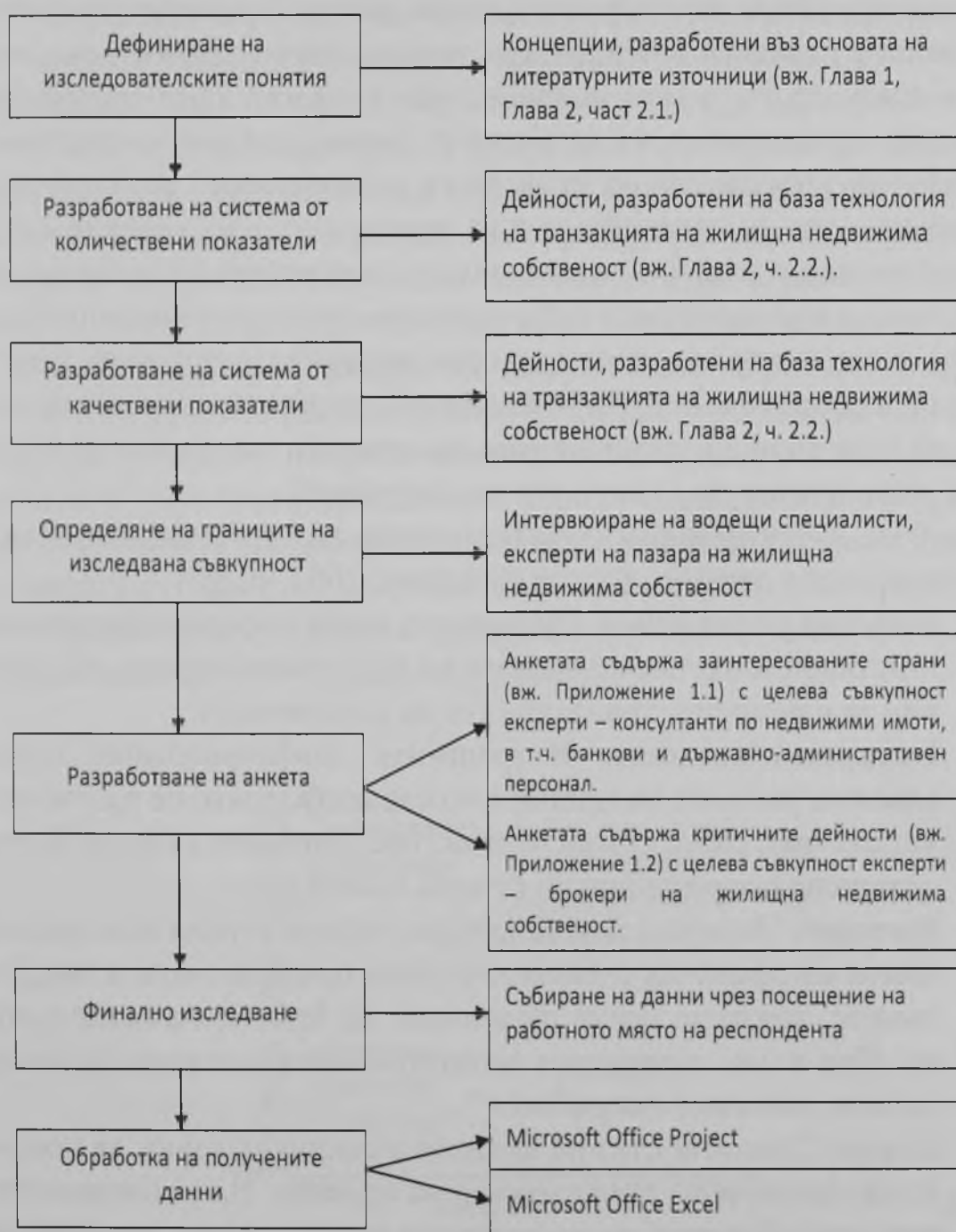
За изследване на качествените характеристики – степен на вероятност да се сбъдне рисковото събитие и оценка на негативния ефект (последиви), скалата е ординална (рангова скала)⁴³. За показателите в анкетните карти респондентите посочват равнището в интервала от 1 до 5. Най-ниската бална оценка „1“ показва много ниско равнище (вероятност/последиви), а най-високата „5“ – много високо влияние (вероятност/последиви).

Начинът и мястото за провеждане на анкетата с експерти и при двете проучвания са чрез посещение на работното място на респондента. Предимството е в осигуряване на спокойна и естествена обстановка за попълване на анкетните карти, а личният контакт предполага възможност да се дадат обяснения за попълване на въпросника. Анонимността се осигурява, като на респондента се предостави възможността за попълване на въпросника в рамките на един или няколко дни и се уточни начинът на връщането му – чрез електронна поща, куриер или повторно посещение.

Като обобщение и систематизация на Фиг. 10 е показана изследователската процедура за съставяне на методологичната рамка на експертните анкетни карти. Те са аналогични, защото засягат едни и

⁴³ Пак там, с. 259.

същи дейности, формиращи технологията по транзакция на жилищна недвижима собственост. Разликата е в използваните софтуерни продукти за обработка на данните.



Фиг. 10. Емпирична методологична рамка на експертната анкетна карта

Един от аспектите за повишаване на равнището на сигурност при реализацията на отношенията на собственост е необходимостта от информация за ключовите играчи, които имат отношение – пряко или косвено, към институционалната среда. Анализът на заинтересованите страни идентифицира тези ключови играчи или „заинтересовани страни“, като показва дали те могат да подкрепят или блокират прилагането на правила и норми, дейности свързани с ефективното предаване на правата на собственост; да подпомогне разработването на механизми или правила за насърчаване на коректни взаимоотношения между институционните съглашения и да намали противоположните действия при неутрализиране на заплахите и възможните опасности при специфичния и уникален „рисков профил“ при размяната. Информацията, получена от анализа, ще е една от основите за установяване на линията на рисков толеранс, т.е. за повишаване на равнището на сигурност.

На база избрани характеристики може да се състави списък от заинтересовани страни. А те са (Schmeer, 2001, p. 8)⁴⁴:

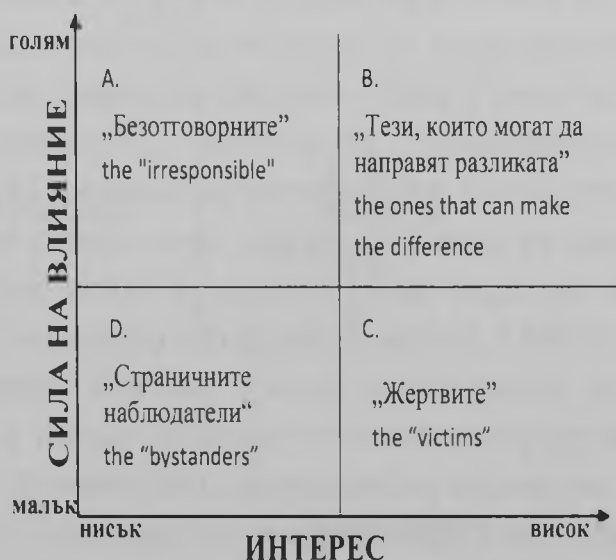
- **Ниво на управление.** Позицията, която определя йерархията, иницирането, постановяването или ръководенето на действия за или срещу транзакцията на собственост.
- **Вътрешни/външни.** Вътрешните заинтересовани страни влизат в рамките на процеса по сделката, която се разглежда – управляват, работят или ползват предлаганите услуги. Всички останали заинтересовани страни са външни.
- **Интерес.** Интересът на заинтересованата страна към транзакцията на права на собственост или предимствата и недостатъците, които те могат да донесат на заинтересованата страна. Или колко е важно на заинтересованата страна да намери своята „осъзната потребност“.
- **Власт.** Способността на заинтересованите страни да повлияят на процеса по прехвърляне на правата. Или „Капацитетът или способността да се постигне нещо;... сила, влияние или

⁴⁴ Schmeer, K. (2001) Stakeholder Analysis Guidelines, The Health Finance and Governance (HFG) Available at: <https://www.hfgproject.org/stakeholder-analysis-guidelines/> p. 8 [Accessed 2019-10-13]

мощ“⁴⁵ (Webster, 1984). Тук властта се отнася до способността на заинтересованите страни да повлияят на прилагането на политиката по транзакция на собствеността. „Властта“ се дефинира като възможността и способността на заинтересованите страна да я налагат – формално и неформално.

Анализът чрез матрицата на значението (интереса) спрямо влиянието генерира ясна картина за това каква е степента на важност и власт на всяка заинтересована страна. С информацията от тази карта става възможно да се разработи специфичен подход и уникална стратегия за идентифицираните заинтересовани страни, както е и една отлична отправна точка за по-нататъшните изследвания по управление на риска и намирането на границата на рисков толеранс. Значението или интересът е приоритетът, който се дава на задоволяването на нуждите и потребностите на всеки участник. А влиянието е силата, с която заинтересованата страна улеснява или възпрепятства постигането на дадената дейност. Степента, до която заинтересованата страна е в състояние да убеди или принуди другите да вземат решения и да следват определен курс на действие (Фиг. 11).

Адаптирано по APMAS Knowledge Network⁴⁶



Фиг. 11. Матрица „сила на влияние/интерес“ на заинтересованите страни

⁴⁵ Webster's II New Riverside Dictionary. 1996. Boston: Houghton Mifflin Company

⁴⁶ http://www.mspguide.org/sites/default/files/tool/12msp_tools_importance_influence_matrix_12.pdf [Accessed 2019-10-05]

Заинтересованите страни се разпределят в четири групи:

А. „Безотговорните“ – те са с най – голяма сила на влияние, но с нисък интерес. Имат голяма власт и механизми за контрол, но ниска потребност и интерес към процесите, свързани с анализирания институционална среда;

В. „Страничните наблюдатели“ са тези, чиито интереси и власт са ниски към анализирания и разглеждани институционални процеси, конфликти или рискове;

С. „Тези, които могат да направят разликата“ притежават и определена власт, и определен висок интерес към институционалната среда;

Д. „Жертвите“ са с най-голям интерес към протичащите процеси и дейности, но с малка власт за вземане на решения за промяна в институционалната среда, за механизми за контрол и за коригиране на риска.

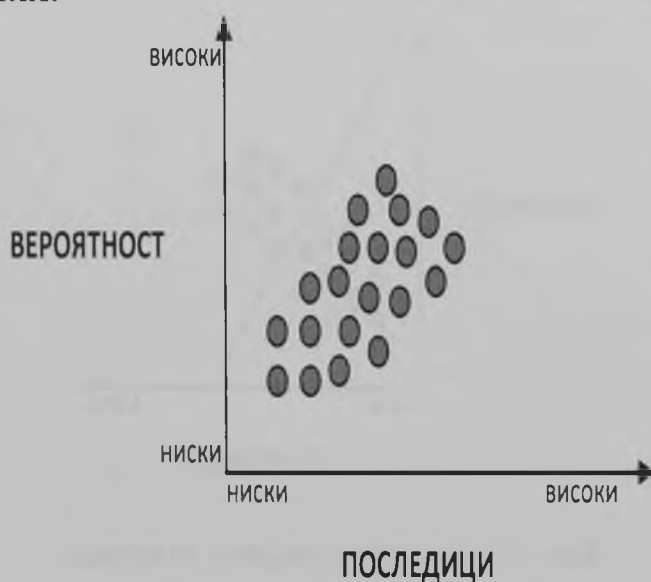
Изграждането на матрица „сила на влияние/интерес“ помага да се очертаят връзките между заинтересованите страни, участващи в процеса на транзакция на собствеността, тяхната важност и власт. При позиционирането им в квадрантите на матрицата се дава отговор не само на това кои от тях имат властта да вземат решения и кои от тях търпят последиците от дадени решения; кои са тези с най – силен интерес или тези с най – високо влияние; кои от тях попадат в зоната на „безотговорните“, „жертвите“, „страничните наблюдатели“ или тези, които могат да направят разликата. Но дава и представа за нагласите, във връзка с въпроси, като: какъв институционален или емоционален интерес имат те към реализацията на правата на собственост; дали той е положителен или отрицателен; какво ги мотивира най-силно; какво влияе върху техните мнения и др. А това е и предпоставка за отношението им към риска и сигурността на транзакцията на жилищна недвижима собственост.

От друга страна, институционалните съглашения имат различен толеранс към риска. Както вече беше посочено, равнището на рисков толеранс се определя от това, доколко при взаимодействието им по транзакцията на жилищна недвижима собственост е налице склонност за поемане на риск и кои рискове могат да бъдат приети и кои – не.

Едновременно с това рисковият толеранс играе решаваща роля при вземането на решения⁴⁷.

За да се определи кои рискове изискват реакции и за кои не се налага качествен анализ за изследване на риска или да се определи вероятността и въздействието на идентифицираните рискове. Вероятността от риск е вероятността да възникне рискът. Това е оценка, която не е предназначена да предостави точна стойност. Вместо това тя приема формата на различни нива като високи, средни и ниски. Не само, че е важно да се определи вероятността от рискове, но е важно да се определи и тяхното въздействие. Въздействието върху риска е ефектът върху даден процес, ако възникне риск, по области като продължителност, конфликти или график. Подобно на вероятността, на въздействието се дава оценка, а не точна стойност. Също като вероятността въздействието обикновено се определя като високо, средно и ниско.

Рисковете могат да бъдат илюстрирани графично, показващи вероятността и въздействието. Това дава ясна представа кои рискове са с висока и ниска вероятности, с високи и ниски въздействия или някъде между тях.



Фиг. 12. Рисков толеранс

⁴⁷ Георгиев, И., Ц. Цветков. Управление на проектния риск. УИ „Стопанство“, С., 2011, с. 71 – 72.

След като е направена качествена оценка на риска, може да се определи рисковият толеранс. Това показва колко приемливи за организацията са различните нива на риск. Рисков толеранс с високо равнище означава значителен риск, докато нисък рисков толеранс показва малък риск. Той варира в зависимост от институционалното съглашение и условията, в които организациите осъществяват стопанска дейност. Например, ако имаме един орган за вземане на решения, рисковият толеранс на този индивид ще определя нивото на рисков толеранс на организацията. Когато има група от лица, вземащи решения, се използва тяхната колективна рискова толерантност.

Допустимите отклонения за риска също варират, но съществуват някои общи подходи. Повечето индивиди ще проявят малко безпокойство и ще търпят рискове, които са с ниска вероятност да се сбъднат и са със слабо въздействие. На противоположния край на спектъра има рискове, които имат висока вероятност да се сбъднат и са с голямо въздействие. Тези рискове са причина за безпокойство и обикновено не се толерират. Всички рискове между тези два крайни варианта трябва да бъдат взети под внимание. Това дава възможност рисковият толеранс да бъде добавен като линия към графиката.



Фиг. 13. Линия на рисков толеранс

Линията на рисков толеранс показва разликата между рисковете, които могат да бъдат приети или за които са планирани подходящи действия, в институционалното съглашение, и рисковете, които се считат за достатъчно сериозни, за да изискват препращане към

следващото по-високо равнище на управление⁴⁸. Използвайки графиката, рисковете, които попадат под линията на рисков толеранс, са възприетите рискове. А рисковете, намиращи се над линията на рисков толеранс, са неприемливи за организацията и се нуждаят от допълнителни мерки, ресурси и/или правила, т.е. конкретни противодействия.

На базата на тези модели ще има възможност да се изгради система от антрикризисни мерки, които да действат превантивно при различни стопански колебания в институционалната среда, конфликтни взаимоотношения на равнище институционални съглашения и не на последно място – при корупционни и манипулационни действия. Това е основа за постигане на устойчиви механизми за контрол както формални, така и неформални.

⁴⁸ <https://www.qgcio.qld.gov.au/publications/qgcio-glossary/risk-tolerance-line-definition> [Accessed 2018-10-27]

3. ГРАНИЦА НА РИСКОВ ТОЛЕРАНС И ПОВИШАВАНЕ НА СИГУРНОСТТА ПРИ ТРАНЗАКЦИЯ НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

3.1. Индентификация и анализ на заинтересованите страни при транзакцията на жилищна недвижима собственост

Пазарът на жилищни недвижими имоти, както беше разгледано, се формира и характеризира от набора сделки, които могат да се извършват на него, т.е. той е със сложна институционална структура. Определя се от системата от норми и правила, които фиксират последователността от дейности, чрез които възникват и се прехвърлят правата на собственост на жилищните недвижими имоти като те предполагат не физическото предаване на стоката (обекта на собственост) от ръка на ръка, а именно преходът на правото на собственост, пълно или частично, в други ръце. В допълнение, взаимоотношенията при транзакцията на правата на собственост често са пресечна зона за интересите на няколко индивида/стопански субекта, всеки от които може да притежава определен набор от права и правомощия. При това колкото повече варианти на такива сделки съществуват, толкова повече са определени правомощията, които се предават. Това налага сложна разгърната институционална структура, съставена от различни по вид, ниво на влияние и дейност субекти, осигуряващи правовото и законовото прехвърляне на правата на собственост.

Самата технология на стандартна транзакция на жилищна недвижима собственост, от друга страна, е пресечната точка на различни цели, интереси и очаквания, които понякога са противоречиви. Тук се срещат не само различните представители от равнищата на институционалната структура – индивиди, професионални и държавно-административни организации, но и действащите различни формални и неформални правила. Това е предпоставка за раз-

лично равнище на влияние и въздействие както при протичането на транзакцията, така и при вземането на решение. Възможностите на заинтересованите лица⁴⁹ да влияят върху транзакцията на жилищна недвижима собственост зависи и от това в кой етап от сделката се включват и дали съпровождат процеса през цялото време.

Във фокуса на настоящата част от разработката са идентифицирането и анализът на различните действащи стопански субекти, на позиционирането им в технологията на транзакция на жилищна недвижима собственост и обособеността им от действащите нормативни изисквания, ограничения и механизми на контрол. Т.е. от гледна точка на институционалните условия, на действащите формални и неформални правила и как те въздействат върху транзакцията на жилищна недвижима собственост. Институционалните условия се разглеждат като пазарна инфраструктура с набор от общи формални и неформални условия, необходими за нормалното ѝ функциониране. Те са представени в разгърнат вид на Фиг. 14.



Фиг. 14. Заинтересовани страни при транзакцията на жилищна недвижима собственост

⁴⁹ Фрийман представя понятието за заинтересованите страни като „всяко лице или група от лица, които могат да повлияят или са засегнати от целите на организацията“ (Freeman, 1984). Традиционно под термина „заинтересовани страни (stakeholders)“ се разбира „хора, групи или институции, които могат да бъдат засегнати (положително или отрицателно) от определен проект/политика и/или могат да окажат влияние върху резултатите и последствията от проекта/политиката“.

След направен анализ през призмата на институционалните условия заинтересованите страни при транзакцията на жилищна недвижима собственост са групирани в три основни нива.

Първото ниво на заинтересованите лица обхваща държавно-административните участници, отговарящи за институционалните условия. Те формират институционалната среда и са тези, които управляват и развиват сектор „Недвижима собственост“. Следователно и официалните правила, т.е. разпоредбите по осъществяване на транзакцията на жилищна недвижима собственост. Действат на макроравнище и се явяват външни заинтересовани лица при размяната на правата на собственост. Тук се включват заинтересовани страни, разгледани в глава 2, параграф 2.1. – Министерство на регионалното развитие и благоустройството (МРРБ); Министерство на правосъдието, като са включени още Министерство на земеделието, храните и горите (МЗХГ), Главна дирекция „Земеделие и регионална политика“ и Национална агенция по приходите (НАП). Те се явяват специфични заинтересовани страни, защото и двете имат отношение към транзакцията на жилищна недвижима собственост. При първата, в случаите на транзакция на имот със земя, парцел или смяна на статут на земеделска земя се изисква и решение на поземлена комисия от областните дирекции „Земеделие“ към МЗХГ, ГД „Земеделие и регионална политика“. При втората – НАП, отношението е с регулиращи и контролни функции, незасягащи основната цел на размяната на права на собственост, визира се „удостоверението за наличие или липса на задължение“.

Второто ниво на заинтересованите лица обхваща както държавно-административни участници от институционалната среда – Агенция по вписвания, Агенцията по геодезия, картография и кадастър, община (местна власт), така и институционални съглашения: лицензионни (институционални) организации – банки; професионални участници – интернет портали и браншови организации (подробно са разгледани в глава 2, параграф 2.1.). Това е съвкупност от заинтересовани страни, действащи в две направления. Първите, участват във вземането на управленски решения и политики на тактическо ниво, т.е. в институционалните условия. Вторите имат ре-

шаваща роля на пазара на недвижими имоти – чрез политиките за кредитиране или чрез формирането на неформалните правила. Като цяло те действат на мезоравнище (секторно), провеждат политики на тактическо ниво и също се явяват външни за транзакцията на жилищна недвижима собственост участници.

Третото ниво на заинтересованите лица са вътрешни, които имат пряка връзка с транзакцията на жилищна недвижима собственост. Това са агенциите за недвижими имоти (АНИ), спадащи към институционалните съглашения и купувачите/продавачите на жилищни имоти. Те присъстват и съпътстват целия процес на транзакция на жилищна недвижима собственост.

Направеният анализ и идентификация на заинтересованите страни не е изчерпателен – от анализа отпаднаха заинтересованите страни осигуряващи развитието (създаването) на обекти на жилищна недвижима собственост и управлението на недвижими имоти (напр. строителни компании, фасилити и пропърти компании, професионални домоуправители, архитектурни и проектански бюра, оценители и др.), защото тяхната роля е основно преди или след процеса по размяната на правата на собственост. Идентифицираните 12 на брой заинтересовани страни са добра база за изследване и оценка на силата на влияние/интерес върху транзакцията на жилищен недвижим имот.

Както беше отбелязано в Глава 2, Параграф 2.3, осъществяването на матрица на значението (интереса) спрямо влиянието генерира ясна картина за важността и властта на всяка заинтересована страна в рамките на разглежданите институционални условия. С тази информация става възможно да се разработи специфичен подход и уникална стратегия за институционалната среда и институционалните съглашения, както е и една отлична отправна точка за изграждане на матрицата „сила на влияние/интерес“.

Както вече беше отбелязано, построяването на матрицата „сила на влияние/интерес“ помага да се очертаят връзките между заинтересованите страни, участващи в процеса на транзакция на правата на собственост. Позиционирането им в квадрантите на матрицата дава отговор не само на това кои от тях имат властта да вземат реше-

ния и кои от тях търпят последиците от дадени решения, кои са тези с най-силен интерес или тези с най-високо влияние. Дава и представа за нагласите във връзка с въпроси като какъв институционален интерес имат те към пазара на жилищни недвижими имоти (институционалните условия), в частност и към транзакцията; дали той е положителен или отрицателен в посока институционални изменения и др.

Построената матрица „сила на влияние/интерес“ на заинтересованите страни при технологията на транзакция на жилищна недвижима собственост е на база проведено експертно анкетно проучване, извършено през периода м. Септември – м. Октомври 2020 г. То е в направление сила на влияние на заинтересована страна върху транзакция на жилищна недвижима собственост по петстепенна скала, като 1 – малко влияние, 5 – голямо влияние и сила на интерес към транзакцията; по петстепенна скала: 1 – нисък интерес, 5 – висок интерес (вж Приложение 1.1).

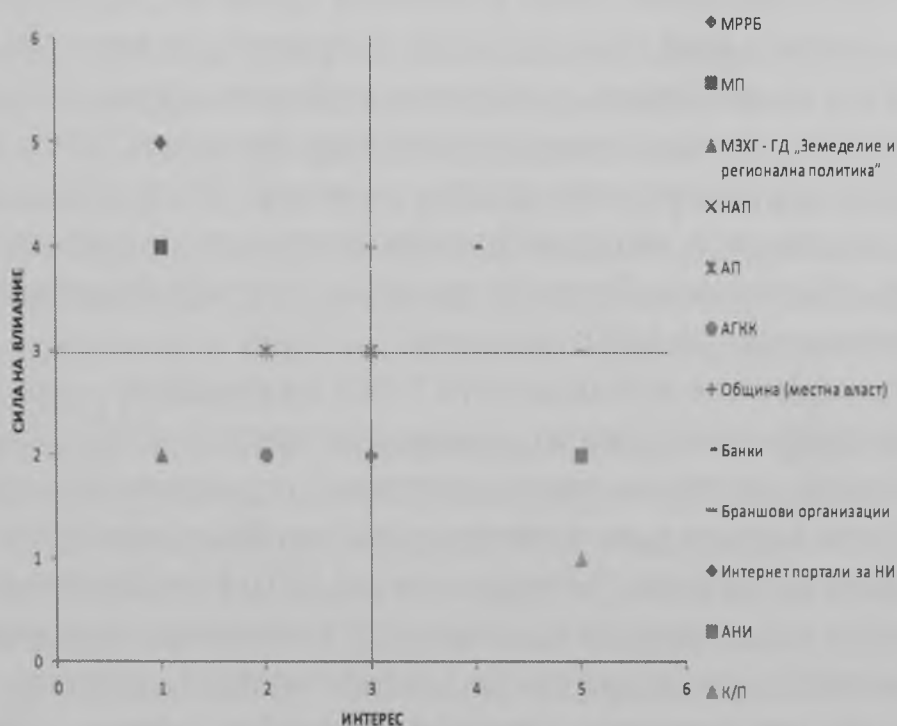
Целевата съвкупност са експерти от сектор „Недвижима собственост“ с най-малко 5-годишен професионален стаж в сектора. Анкетирани са 45 експерта – административни служители и консултанти по недвижими имоти. Тук влизат: висш мениджърски персонал (управители на агенции за недвижими имоти), среден мениджърски персонал (началник отдели, директор отдел), брокери и банкови консултанти. Анкетното проучване е проведено онлайн.

Анкетните карти са обработени чрез MS Excel. Усреднената стойност за професионален опит на изследваната съвкупност е 12 години, а разпределението по пол е 23 мъже и 22 жени. Към момента на провеждане на анкетното проучване 31,1% от анкетираните са административен персонал, а 34,9% са консултанти по недвижими имоти.

В таблица 1 е дадена усреднената експертна оценка на заинтересованите страни по интерес/сила на влияние. Те са представени и графично.

Таблица 1. Експертна оценка на заинтересованите страни по интерес/сила на влияние

N	Заинтересована страна	И	СВ
1.	МРРБ	1	5
2.	МП	1	4
3.	МЗХГ – ГД „Земеделие и регионална политика”	1	2
4.	НАП	3	3
5.	АП	2	3
6.	АГКК	2	2
7.	Община (местна власт)	3	4
8.	Банки	4	4
9.	Браншови организации	5	3
10.	Интернет портали за НИ	3	2
11.	АНИ	5	2
12.	Купувач/Продавач	5	1



Фиг. 15. Матрица „сила на влияние/интерес“ на заинтересованите страни при процеса на транзакция на жилищна недвижима собственост

Като разпределение се вижда, че в квадрант:

А. „Безотговорните“ (the irresponsible) са „Министерство на регионалното развитие и благоустройството“ и „Министерство на правосъдието“. Резултатът е закономерен предвид тяхното място в структурата на институционалните условия и стратегическата им роля при формирането на официалните правила и норми.

В. „Тези, които могат да направят разликата“ (the ones that can make the difference) са „Банки“, които попадат тук поради ролята, която имат и то точно на пазара на жилищни недвижими имоти. Авторът причислява към тази група и „Браншовите организации“ (въпреки техните гранични оценки – 3/5). От гледна точка на институционалната структура те са тези, които определят и налагат неформални правила и норми – етични и професионални норми, добри практики и др.

С. „Жертвите“ (the victims) – някак логично тук попадат две групи от заинтересовани лица. В първата група са „агенциите за недвижими имоти“, или това са онези вътрешни за технологията на транзакцията на жилищна недвижима собственост институционални съглашения, които „спазват правилата на играта“, без възможност за намеса в институционалните условия. Те са и тези, които са свързани с целия път, минават през целия процес на прехвърляне на правата на собственост. Втората група са „купувачи/продавачи“, т.е. това са носителите на собствеността.

Д. „Страничните наблюдатели“ (the bystanders) – тук попадат Министерство на земеделието, храните и горите (МЗХГ), Главна дирекция „Земеделие и регионална политика“ и Агенцията по геодезия, картография и кадастър, като авторът причислява в тази група и Агенцията по вписвания (има гранична оценка 2/3). Резултатите показват, че експертите ги разглеждат основно като заинтересовани лица от институционалната структура, които осъществяват контрол.

Две са заинтересованите страни с гранични оценки – „Интернет потрали“ и „Община (местна власт)“.

„Интернет порталите“ са на границата между „странични наблюдатели“ и „жертви“. Тази оценка е по-скоро израз на неутралност. От една страна, през последните години посредниците на недвижими имоти дублират част от предоставяните от тях услуги на собст-

вените си сайтове, а от друга, заради явлението „фалшиви обяви“ (разгледано е по-подробно по – долу в изложението).

Оценката на експертите за „Община (местна власт)“ я отнасят към групата на заинтересованите страни, свързани с институционалната среда. Те са поставени на границата между „Безотговорните“ и „Тези, които могат да направят разликата“. И тук може да се види двупосочното отношение на оценяващите експерти. Първото, от ролята при транзакцията на жилищна собственост – като контролна функция за минимална цена на сделката и покрити задължения по данъците за имота. А второто, като страна осигуряваща условия за живеене, работа, инфраструктура и забавление или „градска среда“, което пък се явява част от пазарната цена на жилищния имот.

Националната агенция по приходите (НАП) е по-скоро безинтересна на изследваната съвкупност от експерти и затова се намират в средата – 3/3.

Интерес за автора представляват заинтересованите страни, които са „жертви“, а именно Агенциите за недвижими имоти и Купувачи/продавачи“. Но тъй като сделките с недвижими имоти не спадат към всекидневните, а и не всеки се „сблъсква“ с правилата и нормите за тях, във фокуса на изследването са агенциите за недвижими имоти. Те са представители на професионалните институционални съглашения в инфраструктурата на пазара на недвижими имоти (в институционалните условия).

Пазарът на жилищни недвижими имоти е с изразена монополистична конкуренция, т.е. пазарната структура спада към несвършената конкуренция. Професионалните участници, опериращи на пазара, са различни по вид и по мащаб. По данни на Националния статистически институт (НСИ) за сектор „Операции с недвижими имоти“ за периода 2008 – 2019 г., се наблюдава постоянна тенденция на увеличение общия брой на предприятията⁵⁰, опериращи на

⁵⁰ „Брой предприятия“ по НСИ са всички нефинансови предприятия, които са били активни през цялата или част от референтната година и са представили годишен отчет за дейността си в НСИ или НАП (реализирали са приходи от продажби или имат поне един зает).

пазара на недвижими имоти, като превес имат микрофирмите (до 9 заети лица). Те са над 96% от предприятията (вж. Таблица 2.).

Таблица 2. Брой предприятия в сектор „Операции с недвижими имоти”

Брой предприятия в сектор „Операции с недвижими имоти”							
година	Групи според броя на заетите лица						Общо предприят
	0-9	%	до 49	%	над 50	%	
2008	14,732	96.24%	532	3.48%	43	0.28%	15,307
2009	16,332	96.27%	580	3.42%	52	0.31%	16,964
2010	17,313	96.70%	538	3.01%	52	0.29%	17,903
2011	17,971	96.90%	526	2.84%	48	0.26%	18,545
2012	18,220	97.00%	518	2.76%	46	0.24%	18,784
2013	18,805	97.13%	514	2.65%	42	0.22%	19,361
2014	19,665	97.33%	497	2.46%	42	0.21%	20,204
2015	22,750	97.99%	429	1.85%	39	0.19%	23,216
2016	23,171	98.04%	431	1.82%	33	0.14%	23,635
2017	22,791	97.90%	456	1.96%	33	0.14%	23,280
2018	23,529	97.91%	468	1.95%	34	0.14%	24,031
2019	24,596	98.06%	449	1.79%	38	0.15%	25,083

По данни на НСИ⁵¹

Конкуренцията действа като външна принуда за професионалните компании, участващи в инфраструктурата на пазара на жилищни недвижими имоти, в посока непрекъснато да усъвършенстват всички аспекти на дейността си – формално и неформално. Трябва да се предположи, че колкото по-интензивна е конкуренцията, толкова и външната принуда за промени на пазара на недвижими имоти ще е по-силна, а следователно и институционалната активност ще е висока. Но поради мащаба на професионалните компании и липсата на достатъчно ресурси се затруднява институционализирането на дейностите, извършвани от посредници и консултанти в областта на недвижимите имоти, което е още едно потвърждение за заеманото им място на „жертви“. В същото време обаче по-малкото вътреш-

⁵¹ <http://www.nsi.bg> [Accessed 2021-01-29]

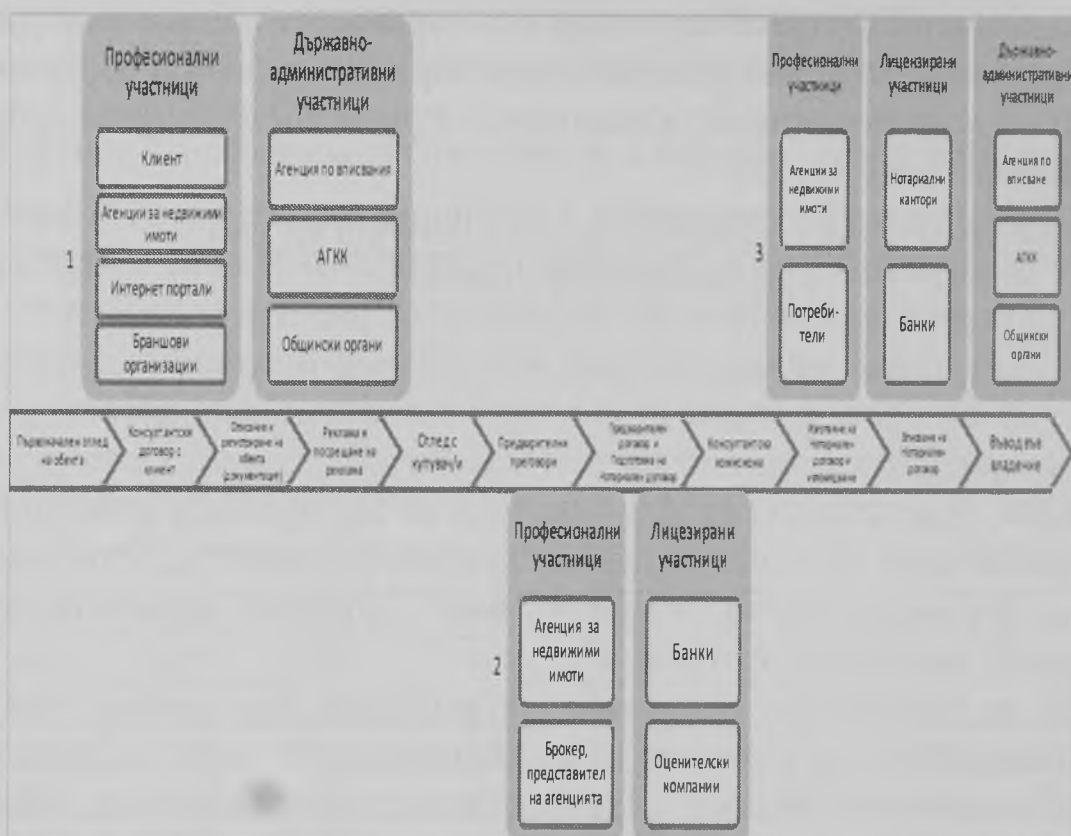
нофирмени бюрократични пречки и гъвкавостта благоприятстват по-бързото и лесно възприемане, адаптиране към нови и допълващи услуги в комуникацията с клиентите, в прилагането на нови информационни системи и др.

Технологията на транзакция с жилищна недвижима собственост може да се разгледа през призмата на агенциите и в систематизиран вид е представена на Фиг. 16. Тя включва следните дейности:

(1) за търсене на информация, вкл. „Първоначален оглед на имота“, тъй като това е първият контакт на посредника с обекта на покупко-продажба и начало на взаимодействието му с клиента собственик, продължава със задълженията на посредника, отнасящи се до подписване на „Консултантски договор с клиент“, „Описание и регистриране на обекта (документация)“, „Реклама и посрещане на реклама“ и „Оглед с купувач/и“.

(2) за договаряне и вземане на решение, вкл. дейностите по „Предварителни преговори“; „Предварителен договор“; „Подготовка на нотариален договор“. Тук се отнася и заплащането на посредника – „Консултантска комисиона“;

(3) самото прехвърляне на правата на собственост и налагане на изпълнението: „Подготовка на нотариален договор и изповядване“; „Вписване на нотариален договор“; „Въвод във владение“.



Фиг. 16. Технология на транзакцията на жилищна недвижима собственост и заинтересованите лица

От гледна точка на агенцията за недвижими имоти, в таблица 3 са показани свързаните с тях стопански субекти и техните интереси по трите направления дейности.

Таблица 3. Заинтересовани лица и интерес от транзакцията на жилищна недвижима собственост

ДЕЙ-НОСТ	СВЪРЗАНИ ЛИЦА	ИНТЕРЕС
1. ТЪРСЕНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ	Клиент	Професионално и коректно обслужване Подходяща офертна цена Минимални транзакционни разходи Кратък период за реализиране/намиране на жилищна недвижима собственост
	Интернет портал	Брой оферти Брой клиенти Намаляване на заблуждаващи обяви, т. нар. „фалшиви обяви” Получаване на анализи и актуална информация Посещаемост на сайта
	Конкурентни агенции	Привличане (а в много случаи крадене) на клиенти Получаване на нова оферта за предлагане/търсене
	Браншови организации	Членска маса Поддържане и спазване на професионалните етични кодекси и стандарти Поддържане качество на услугите Активност при инициативи – конференции, кръгли маси и др Сътрудничество при национални и международни проекти
2. ДОГОВАРЯНЕ И ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ	Представител на агенцията – брокер	Получаване на възнаграждение Възможност за увеличаване на клиентите Възможност за повишаване на професионалната квалификация – обучения, мастер класове, специализирани курсове и др. Поддържане имиджа на агенцията
	Оценителска компания	Получаване на възнаграждение Поддържане на добри партньорски взаимоотношения Разширяване на пазарния дял Имидж
	Банка, в т.ч. ипотечни консултантски компании	Увеличаване на клиентите Финансова изгода Възможност за реализиране на допълнителни банкови услуги – кредитни карти, разплащателни сметки и т.н.

3. ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА ПРАВАТА НА СОБСТВЕНОСТ	Нотариални кантори	Получаване на възнаграждения Поддържане на добри партньорски взаимоотношения Познаване на процедурата по реализация на отношенията на собственост Познаване на документацията Съкращаване на времето за изповядване на сделката Статус
	Потребител	Минимизиране на времето за въвод във владение Информираност за последващи административни дейности – регистрация в общината, смяна на регистрация към комуналните компании и др. Минимизиране на транзакционните разходи Получаване на възнаграждение, при препоръчан клиент
	Държано-административни служби	Лица, запознати с процедурата по проверка на собствеността Лица, запознати с регистрация на собствеността Лица, запознати с изискванията за документи и свързаните с това срокове и такси

Както се вижда, част от интересите на свързаните лица в процеса на транзакция на собствеността са външни за агенциите за недвижими имоти и зависят от институционалната среда. Другата част от тях са вътрешни за организацията – професионални и лични качества на служителите, мотивация, вътрешнофирмени правила, разписани процедури и стандарти, поддържане на качество на предлаганата услуга. В зависимост от това и влиянието им върху транзакцията на жилищна недвижима собственост е с различна сила и интензитет.

Въздействието им върху процеса на транзакция на жилищната недвижима собственост, както вече беше отбелязано, се определя и от обвързаността им с наложените от институционалната среда формални и неформални норми и правила. При клиентите, служителите, конкурентите и потребителите правилата са неформални по своята същност – добри практики, добри партньорски отношения, високо качество на предлаганите услуги, намаляване на общите издръжки, извличане на взаимна финансова изгода. Те не са със задъл-

жителен характер, а с препоръчителен такъв. Това дава възможността за предприемането на различни санкции и/или ограничения във всеки конкретен случай, но е необходимо да са възприети от стопанския субект и/или институционално съглашение, което се отразява пряко върху имиджа и привлекателността на целия бранш. Механизмите за контрол при тяхното пренебрегване са свързани с решения, които нямат силата на официално постановление. По своята същност са субективни, нееднозначни в трактовката, а в някои случаи, и дискриминиращи. Като примери могат да се дадат:

- при некоректно отношение на служители. Налагане на парична глоба и/или уволнение при необявяване на оферта за недвижим имот или сключване на сделка в агенцията.
- при нелоялни действия от конкуренцията. Агенциите за недвижими имоти се включват в т. нар. „черен списък“. Това са конкуренти, а в някои случаи и брокери, с които не е препоръчително да се партнира и да се извършва транзакция на жилищна недвижима собственост.
- при нелоялно и измамно отношение към клиентите/потребителите в медийни кампании и репортажи. Предаването „Господари на ефира“ по Нова телевизия има няколко разследващи репортажа за агенции за недвижими имоти във връзка с различни некоректни практики и измами на пазара на жилищни недвижими имоти.
- при нарушаване на професионалната етика и на потребителските права сигнали могат да се подават на национален телефон на НСНИ за нелоялни практики.
- при забелязани нередности при рекламиране на оферти за недвижими имоти. Жалби могат да се подават електронно на сайта на НСНИ, в раздел „Сигнали и жалби“. Нередностите при рекламиране на оферти за недвижими имоти засягат широк кръг от заблуждаваща и подвеждаща информация, която обхваща не само данни за обекта на жилищна недвижима собственост, но и за посредника.

За съжаление, браншовата организация може да вземе определени мерки, ако сигналят засяга членове на Сдружението. Всички

останали казуси се анализират, за да се вземат необходимите мерки за намаляване на нелоялната конкуренция и лошите практики спрямо потребителите чрез Комисията за защита на потребителите и комуникация с имотните портали. НСНИ още през 2015 г. е отправила официално писмено предложение⁵² към имотните портали за подобряване информираността на потребителите чрез въвеждане на технологични промени, които да създадат условия на агенциите за недвижими имоти да публикуват максимално ясно, коректно и изчерпателно информацията по предлаганите от тях оферти, но те са пожелателни. От друга страна, имотните портали имат интерес да поддържат база от данни с реални оферти, но нямат механизъм, а и финансов интерес, за ограничаване на клиентите си. Напр. в имотния портал imot.bg в рубриката „Агенции“ за периода от 10.2016 до 01.2021 г. броят на агенциите за недвижими имоти, рекламиращи офертите си на сайта, се е увеличил с 672 (от 2355 на 3027).

При свързаните страни, имащи отношение с официалните правила – лицензирани участници и държавно-административните служби, се наблюдава наличието на ограничения, ниска и бавна адаптивност към променящата се среда и конюнктура на пазара на жилищна недвижима собственост.

При първите е налице ясен механизъм за контрол, ясни изисквания за професионална пригодност, финансов интерес, което повишава сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собственост, но пък увеличава силата на влияние върху транзакцията, което се изразява в т.нар. институционални капани. Институционалните капани са проявление на неефективността на институционалната структура или на недостатъчния държавен контрол върху една или друга сфера на стопанската дейност. Ако приложим класификация на разходите на база на критерия „легални – нелегални“ (формални – неформални) на Е. Де Сото, стопанският субект си избира този сектор, в който има най-ниски транзакционни разходи, т.е. легален, „сив“ или полузаконен. Той сравнява разходите за законово поведение („цена, подчинена на закона“, към които се отнасят „разходите за

⁵² https://www.nсни.bg/sites/default/files/predlozhenie_do_imotnite_portali.pdf [Accessed 2020-10-03]

достъп до закона“ (получаването на права за определен вид дейност) и „разходите за осъществяване на дейността“ (плащане на данъци и такси, спазването на административните и бюрократични правила), с „цената извън закона“. Това се наблюдава при цената, на която се изповядва жилищния недвижим имот. Тя е под или на данъчна оценка, преди акт 16 за ново строителство и почти никога на пазарна цена. По този начин се намаляват нотариалните такси, а от тук се намаляват и транзакционните разходи за стопанските субекти.

При вторите проблемите са свързани, от една страна, с компетенциите на служителите в различните служби от институционалната среда, а от друга – с липсата на единна информационна система за проследяване на измененията на собственост върху жилищния недвижим имот. Поради това за проверка, окомплектоване и регистрация на документите, нужни за транзакцията на недвижимата собственост, са необходими търпение и нерви. Държавните служители не винаги са мотивирани и достатъчно компетентни, напр. забавяне вписването на новия собственик в службата по вписвания, допускане на грешки при вписването и др.

На фона на разгледаните институционални съглашения две групи от фактори основно влияят върху заплахите и сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собственост и могат да определят едно от направленията за институционални промени на пазара. Първата група включва, компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опита при формирането на условията по сделката, имиджа, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. Към втората група се отнася откритостта на пазара, т.е. информацията за пазара, посредника, предлаганите услуги. По своя характер обаче посочените фактори са качествени характеристики, върху които действат различни процеси основно на макроравнище – политически, икономически и социални.

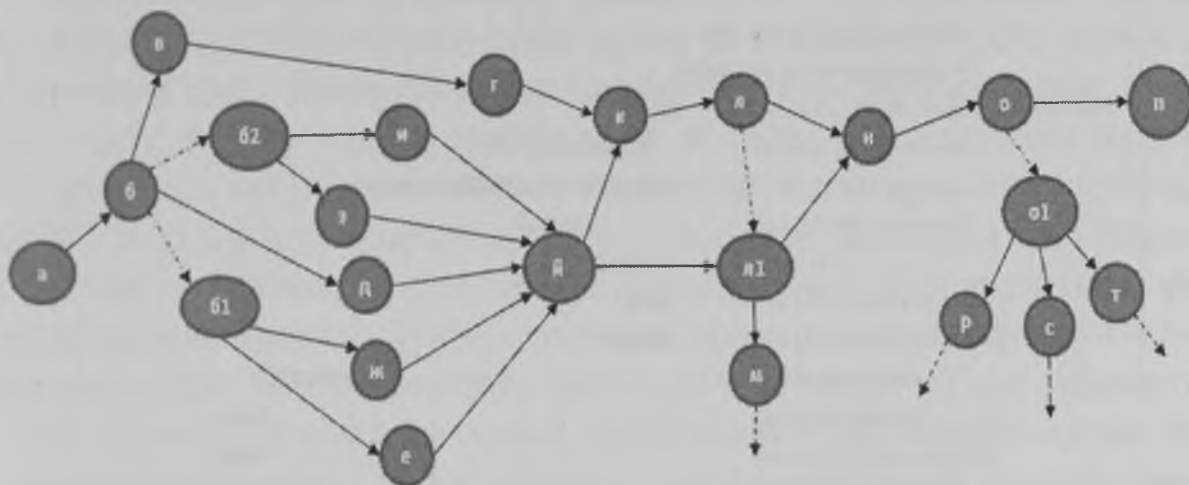
Промяната в тази насока води до налагането на нови правила и норми, които трябва да се базират на анализ на заплахите при транзакцията на жилищна недвижима собственост. Целта е намаляване на времето и на риска при сделките, което ще доведе до повишаване на сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собстве-

ност. Те налагат създаването на система от антикризисни мерки и процедури. Резултат от това е въвеждането на ниво институционална среда на специализирани характеристики както за обектите, така и за субектите на пазара на недвижима собственост, които да създадат сертифицирана рамка и откритост на пазара. По същността си това е подобряване на пазарната инфраструктура, водещо до предотвратяване на опортюнистическото поведение и на информационната асиметрия както при взаимодействието на ниво институционални съглашения, така и при взаимодействието индивид – стопански субект.

3.2. Рискови събития и линия на рисков толеранс

Създаването на ефективни институционални условия и среда, облекчаващи взаимодействието между контрагентите на пазарите, в т.ч. на пазара на жилищна недвижима собственост, има своята крайна цел намаляването на заплахите и неопределеността, т.е. на риска за отделните участници. Както вече беше изяснено, самата технология при транзакцията на жилищна недвижима собственост е сложен и скъп комплекс от дейности, свързани пряко и косвено с институционалните условия. За определяне на възможностите за повишаване на сигурността при такъв комплекс от работи основно влияние оказва времето, необходимо за изпълнение на целия комплекс и на отделните му звена. За нуждите на изследването се използва построения мрежови модел (вж. Гилина, Н.⁵³), където дейностите са аранжирани по време на започване и приключване (Фиг. 17.). За начално събитие е определено „Първоначален оглед на имота“, тъй като това е първият контакт на посредника с обекта на жилищна недвижима собственост и начало на взаимодействието му с клиента собственик. За крайно събитие е избрано „Въвод във владение“ тъй като реално транзакцията на собственост е извършена.

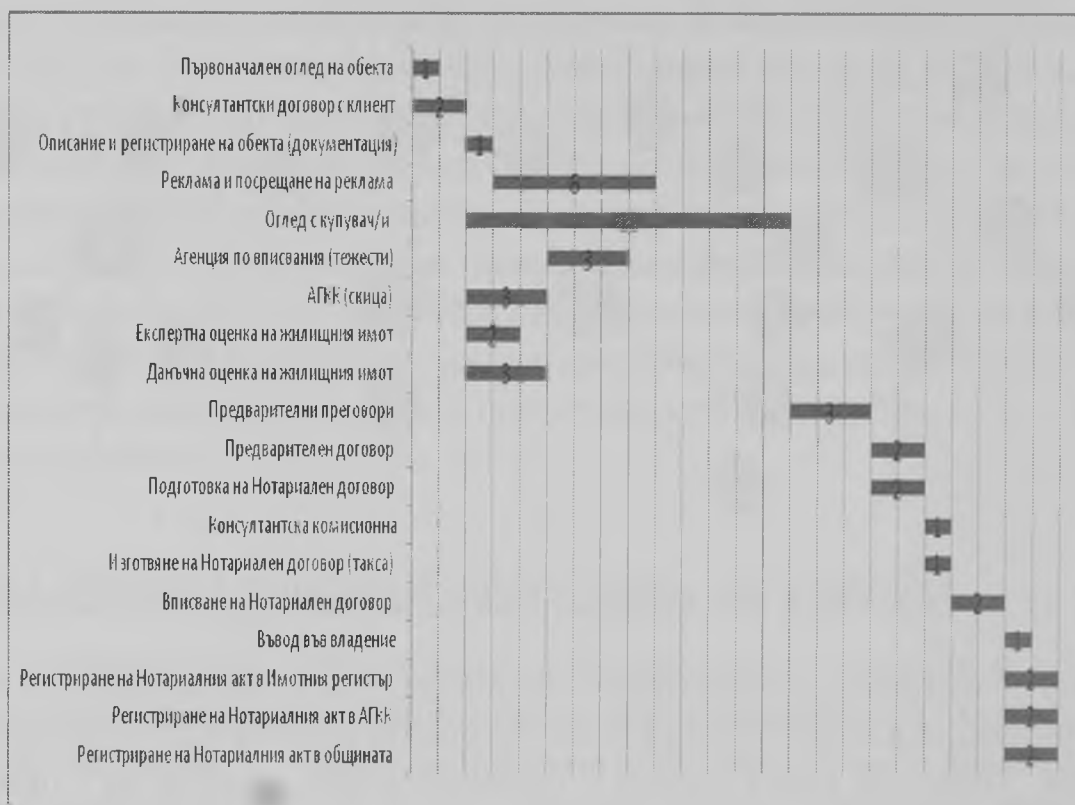
⁵³ Гилина, Н., Институционални условия за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост (на пазара на жилищни имоти). Авангард Прима, С., 2020, стр. 168-174.



Фиг. 17. Мрежови граф на транзакцията на жилищна недвижима собственост

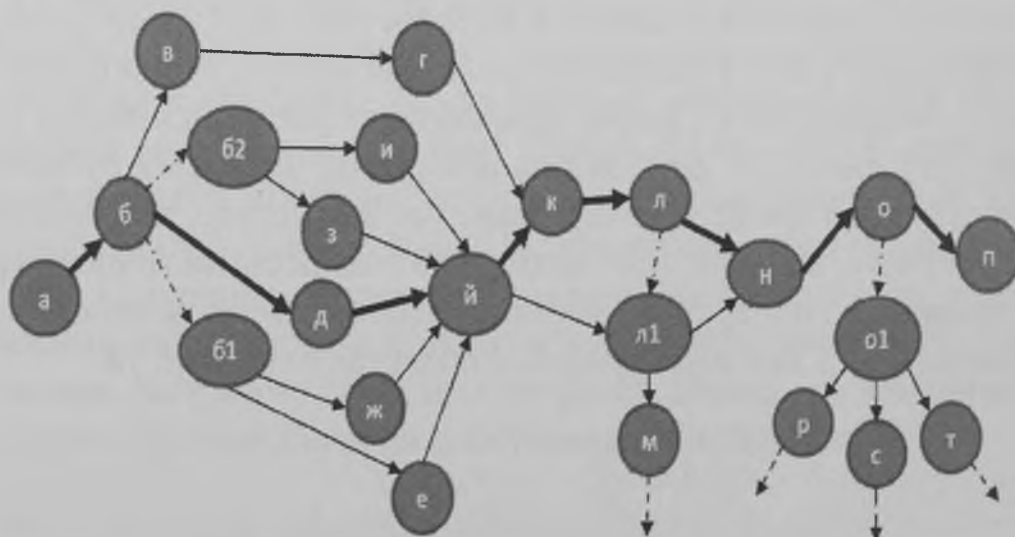
В изследването определянето на времето за транзакцията на жилищна недвижима собственост е извършено на база оценката на експерти. Това има пряка връзка с времето на реализация на отношението на собственост и с идентифициране на дейностите, които се явяват критични за изпълнението на транзакцията на собственост. От автора те се приемат и за рискови събития при транзакцията на жилищна недвижима собственост.

Построен е и гантов график на база очаквано време за извършване на отделните дейности. Оценките на експертите са с дясно изтеглено разпределение, което е положително асиметрично, тъй като при него Модата < Медианата < Средно аритметично (вж. Приложение 3) или 39 дни < 47 дни < 86 дни. Затова приемаме, че модата отговаря на оптимистичното време за извършване на дейностите, медианата – на най-вероятното, а средно аритметичното – на песимистичното време. Определена е и дисперсията за определяне на неопределеността (вж. Приложение 4). Гантовият график е представен на Фиг. 18.



Фиг. 18. Гантов график на сделка с жилищна недвижима собственост

На базата на това е определен критичният път и критичните дейности. Критичният път е показан на Фиг. 19.



Фиг. 19. Критичен път

Критичният път обхваща дейностите: първоначален оглед на обекта („а“.; консултантски договор с клиента („б“.; оглед с купувач/и („д“.; предварителни преговори (й); предварителен договор („к“.; подготовка на нотариален договор (л), изготвяне на нотариален договор (такса) – „н“; вписване на нотариалния договор („о“.⁵⁴ и въвод във владение („п“.. Критични дейности са предварителните преговори, предварителният договор и подготовката на нотариалния договор. Интересно е, че критични са и дейностите по регистриране на нотариалния акт – „р“, „с“ и „т“. Тези дейности имат връзка със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба. Те илюстрират неефективността на институционалните условия при взаимодействието индивид – институционалната среда. Де факто това е ниската оценка на експертите към дейността на държавно-административните служби, отговарящи за изпълнението им, което е предпоставка за възникване на затруднения при реализация отношенията на собственост.

Критичните дейности са в сферата за договаряне и вземане на решение, което при всички случаи носи повече или по-малко риск и води до неопределеност. Те ще са и в основата на анализ на риска при стандартна сделка по „покупко-продажба“ на жилищна недвижима собственост. В настоящата разработка рисковите събития за забавяне, прекъсване или неосъществяване на транзакцията на собственост се разглеждат от гледна точка на агенцията за недвижими имоти.

На базата на критичния път могат да се изведат основните **рискови събития** при осъществяването на транзакцията на жилищна недвижима собственост. Това са:

Първоначален оглед на обекта

Както вече беше разгледано, с най-голям дял на пазара на недвижими имоти при предоставянето на посредническата услуга

⁵⁴ Това е така, защото службата по вписвания, може да забави извеждането на всички актове на нотариусите от този ден, но няма да приключи датата, докато в компютърната им система не се въведат всички. За гр. София в различните месеци на годината срокът е различен и по оценка на експертите това средно са четири дена)

„покупко-продажба“ са агенциите за недвижими имоти. Пазарната структура е с изразено монополистична конкуренцията – много участници, ниски бариери за навлизане на пазара, ниска диверсификация на предлаганите услуги, т.е. първият контакт с клиентите е много важен, решаващ. А той се осъществява от представител на агенцията – брокер. Това налага брокерът да притежава не само професионални знания и умения, но и личностни качества – поведение, умения за комуникация, мотивация и харизма. В голяма степен това зависи от неформалните правила в агенцията, от наложената система на обучение в нея, от опита на брокера, от степента на доверие в него и др.;

Консултантски договор с клиента

Този договор е основа за начало на услугата, предлагана от агенциите. Това няма да е основен проблем, ако договорът за посредничество е с клауза за изключителни права за посредника, т.е. само той има право да го предлага и представлява. Специфично за българския пазар на жилищна недвижима собственост, а и за другите сектори от пазара на недвижима собственост, е че няма официално правило (законово ограничение) за броя на сключените посреднически договори за продажба/покупка на жилищен имот, т.е. договорите за посредничество с изключителни права не са често сключвани. В много страни това е регулирано официално и продавачът може да сключи такъв договор само с един посредник. Забавянето на финализирането му забавя и цялата последваща дейност на брокера и оказва влияние върху позицията на агенцията на пазара. От друга страна, остава рискът от неспазване на договора, коментиране на комисионното заплащане или неговото незаплащане.

Оглед с купувач/и

Основен проблем са лошите практики на българския пазар на жилищна недвижима собственост. Това се дължи и на разширяване кръга на заинтересованите лица по транзакцията – освен собственик и посредник вече имаме и трета страна – купувач/купувачи. Рисковете тук могат да бъдат групирани в две направления. Първото направление е подобно на това при първия риск „Първоначален оглед на обекта“. Изискват се голям набор от професионални знания и личностни

умения. Рисковете са свързани с несъобразяване на брокера с изискванията и желанията на купувача/продавача (водене на огледи, само за отчитане на дейност), прикриване на част от информацията (цена, плащане на такси, специфични условия), манипулиране („има много клиенти, решете сега“., налагане на мнение („няма да намерите по-добро“.. Това се отразява пряко не само на имиджа на Агенцията, но и на целия бранш. Второто направление е свързано с риска от „кражба на оферта“ и „кражба на клиенти“ от конкурент. Наложилата се практика в гр. София е създаването на т. нар. черни списъци в агенциите. Това са брокери/агенции, с които не се работи съвместно.

Предварителни преговори

Това е дейност, имаща пряка връзка както с компетенциите и опита на посредника, така и с изградените вътрешнофирмени правила (напр. бланка с основните пунктове за подготовка на предварителния договор и др.). Значение имат уменията за водене на преговори и познаването на законовите процедури, изисквания и срокове. Основно рискът се изразява в лошата подготовка на брокера, неумението да се решават конфликтни ситуации и слабата му адаптивност към бързо променящата се среда.

Предварителен договор

При постигнато съгласие за извършване на транзакцията на собственост брокерът изготвя и предлага на страните предварителен договор за покупко-продажба. Тук се окомплектоват и нормативно изискуемите документите, необходими за прехвърляне на собствеността – скица, данъчна оценка, удостоверение за наследници, удостоверение за семейно положение и др. С това брокерът/агенцията защитава своята такса (комисионна) за предлаганата услуга. Наложилата се практика в България е след подписване на предварителния договор за покупко-продажба, който е основа за изготвяне на нотариалния договор, да бъде заплатено комисионното възнаграждение за услугата „покупко-продажба“ на жилищна недвижима собственост. В случая трябва да се отбележи още една особеност на българския пазар на недвижима собственост: комисиона се заплаща и от двете страни по транзакцията на собственост – купувач и продавач. При договора за посредничество е аналогична липсата на

официална законова норма кой да заплати, а и какъв да е размерът на комисионата (в много страни това е регулирано и комисиона заплаща само продавачът или само купувачът). Това е предпоставка за нелоялна конкуренция и неетични практики на пазара.

Подготовка и изготвяне на нотариален договор

Както вече беше описано по-горе, брокерът има задължения по организиране на фактическото предаване на собствеността съобразно законовите изисквания. Част от тези дейности са: изготвяне на нотариален договор, запазване на час за изповядване на сделката пред нотариус, съдействие за плащане на нотариалната такса и на таксата по вписване на нотариалния договор в Агенцията по вписванията. Рисковете вече не се ограничават само до компетенциите и професионализма на брокера, но обхващат и организацията по спазване на законовите разпоредби. В кръга на заинтересованите лица вече влизат и обслужващите държавно-административни служби – нотариуси, съдии по вписването, общинска администрация и др. Основно тук са рисковете от измами с обекти на жилищна недвижима собственост.

Вписване на нотариалния договор и въвод във владение

Определени за рискови са и дейностите по регистриране, вписване на нотариалния акт. Тези дейности имат връзка със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба. В основата си те илюстрират неефективността на институционалната система при взаимодействието на индивид – институционална среда, и това определя и ниската оценка на експертите към дейността на държавно-административни служби, отговарящи за изпълнението им. Рисковете са свързани със забавяне извеждането на всички актове на нотариусите от съответния ден; некомпетентност на административните служители (грешки при въвеждане на данните по сделката – квадратура, лични данни, съседи, предназначение на имота и др.), недобре работещата единна система между отделните служби (ИКАР – имотен регистър на България) и др.

За оценка на рисковите събития при осъществяването на транзакцията на жилищна недвижима собственост е проведено анкетно проучване в направление степен на вероятност да се сбъдне рис-

ковото събитие⁵⁵ и оценка на негативния ефект (последиви)⁵⁶ (вж. Приложение 1.2). Периодът на проучването е през м. Януари – м. Февруари 2018 г. и второ, контролно, през периода м. Октомври – м. Ноември 2020 г. Целевата съвкупност са брокери посредници, които са представители на различни агенции за недвижими имоти в гр. София, като няма въведени ограничения в направление професионален опит и брой сключени сделки. Анкетирани са 41 брокери на недвижими имоти. Анкетното проучване в първия период е проведено на работното място на респондентите в гр. София, а при втория период – онлайн.

В Таблица 4 е дадена най-често срещаната експертна оценка на рисковите събития⁵⁷. Те са представени и графично (Фиг. 20), като е намерена Линията на риск толеранс. Тя е определена на база осредняване на експертните оценки по двата критерия – степен на вероятност и последиви (вж. Приложение 5), като разликите в експертните оценки при двата периода попадат в рамките на статистическата грешка.

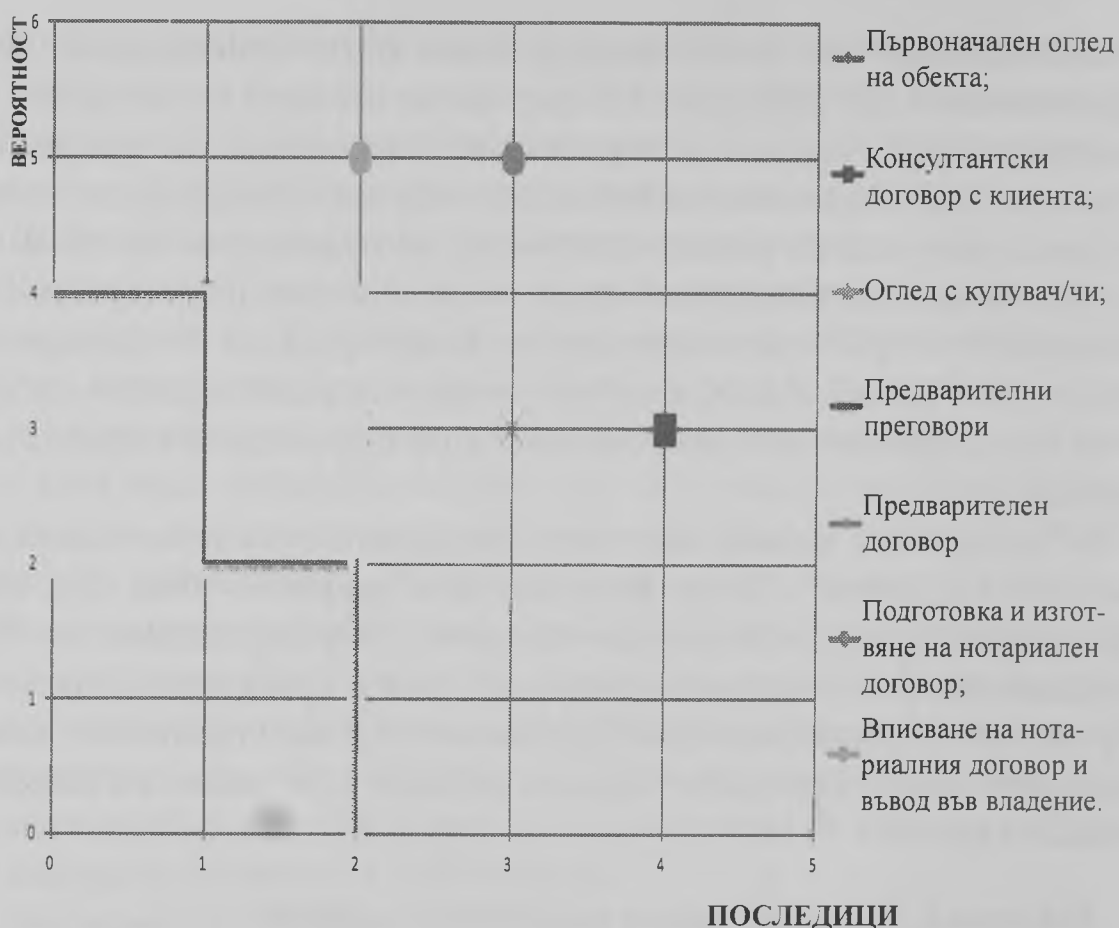
Таблица 4. Експертна оценка на рисковите събития:

РИСКОВО СЪБИТИЕ	В	П
Първоначален оглед на обекта	4	1
Консултантски договор с клиента	3	4
Оглед с купувач/и	3	2
Предварителни преговори	3	3
Предварителен договор	3	2
Подготовка и изготвяне на нотариален договор	5	3
Вписване на нотариалния договор и въвод във владение	5	2
ЛИНИЯ НА РИСКОВ ТОЛЕРАНС	4	2

⁵⁵ Оценката за вероятност за събдяване на рисковото събитие е по петстепенна скала: 1 – почти невъзможно събитие, 5 – почти сигурно събитие.

⁵⁶ Оценката за негативния ефект от настъпване на рисковото събитие е по петстепенна скала: 1 – много малък ефект, 5 – катастрофа.

⁵⁷ Данните са обработени чрез MS Excel.



Фиг. 20. Графика на експертната оценка на рисковите събития и линия на рисковия толеранс

Логично е, че нито едно от рисковите събития не попада под линията на рисков толеранс, защото всичките тези дейности лежат на критичния път. Само едно рисково събитие се намира на линията на рисков толеранс и това е „Първоначален оглед на обекта“. Въпреки относително високата експертна оценка за степента на вероятност за настъпване на рисково събитие, експертите го възприемат като риск, който може да бъде неутрализиран. Това е така, защото има време и възможност както преди, така и по време на протичането на самата дейност да се използват вътрешни ресурси на Агенцията. При него могат да се вземат навремени мерки за включване на допълнителни експерти; намеса на брокери с голям професионален опит; достъп до специализирана информация; ползване на коректни и актуални данни за пазара и т.н.

Експертите поставят останалите рискови събития над линията на рисков толеранс. Рисковото събитие, което се намира най-отдалечено от линията на рисков толеранс, е **„Консултантски договор с клиента“**, което потвърждава неефективността на институционалната среда, липсата на официални правила за извършване на посредническата дейност, свързана с недвижимата собственост. В частност илюстрира липсата на сигурност и у двете страни – клиент и посредник.

Останалите рисковите събития могат да се групират в две направления на база отношение към извършваните дейности: брокери и държавно-административни служби. В случая се запазва тенденцията от предходното проучване за негативна оценка към държавно-административните служби. Тук те са с най-висока оценка от експертите за степен на вероятност да настъпи рисково събитие.

Първата група – **„Оглед с купувач/и“**, **„Предварителни преговори“** и **„Предварителен договор“** налагат постоянно повишаване на компетенциите на брокерите и изграждане на система от вътрешнофирмени правила. За Агенцията на преден план излиза умението да се прилагат добрите практики, да се споделя опит, да се повишават комуникационните умения на брокерите, имиджът, изграденият механизъм за прилагане на правилата за провеждане на тези дейности. Такива правила обикновено са приетите в Агенцията норми, свързани с поведение (инструкциите по посрещане, изпращане на клиенти), външен вид (dress code), коректност (незлоупотреба с лична информация) и др. Създаването и използването на система от вътрешнофирмени документи и образци (под формата на бланки с основни пунктове при оглед, при приемане на оферта или клиентско запитване по телефона; бланки с основни пунктове при преговори; типови образци за договор) да са задължителни, а не препоръчителни. В същото време може да се разчита на включване в преговорния процес на допълнителни експерти; намеса на брокери с голям професионален опит при изготвяне на предварителния договор и т.н.

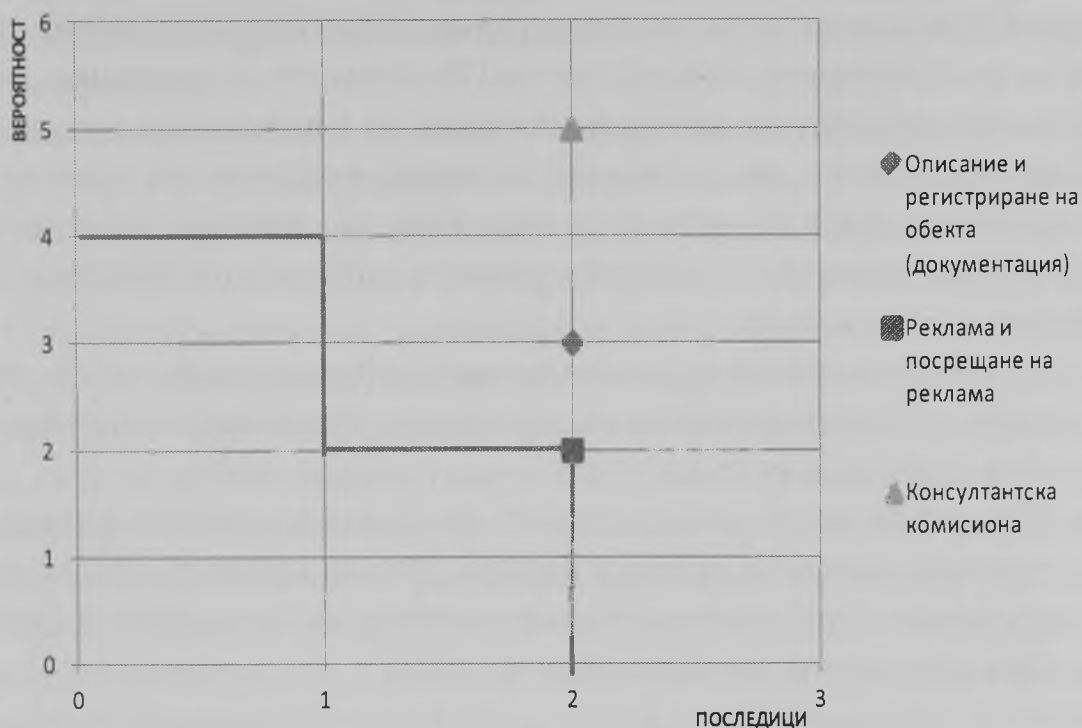
Втората група рискови събития – **„Подготовка и изготвяне на нотариален договор“** и **„Вписване на нотариалния договор и въвод във владение“**, както беше посочено, имат отношение със

системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост. Тези системи имат и формални норми, т.е. много ясно законово е определена тяхната дейност. Тук минимизирането на негативните ефекти може да се търси не на ниво Агенция, а на ниво бранш. Това се вижда и в предприетите от сектора през годините различни инициативи, форуми и кръгли маси с участието на представители от различните държавни институции.

За пълнота на изследването, а и за повишаване на сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собственост експертите оценка и степента на риск и за дейностите извън критичния път. Това са **„Описание и регистриране на обекта (документация)“**; **„Реклама и посрещане на реклама“** и **„Консултантска комисиона“**. Оценката на експертите показва, че нито една от тези три дейности не е под линията на рисков толеранс, т.е. те също по своя смисъл са рискови събития, но с по-ниска степен при последиците. (вж. Таблица 5 и Фиг. 21). Причината е в това, че за тях в агенциите има ясна, точна и подробно създадена система за извършване.

Таблица 5. Експертна оценка на рисковите събития на дейностите извън критичния път

ДЕЙНОСТ	В	П
Описание и регистриране на обекта (документация)	3	2
Реклама и посрещане на реклама	2	2
Консултантска комисиона	5	2
ЛИНИЯ НА РИСКОВ ТОЛЕРАНС	4	2



Фиг. 21. Графика на експертната оценка на рисковите събития и линия на рисковия толеранс на дейностите извън критичния път

„Описанието и регистрирането на обекта“ в повечето организации е на базата на готови електронни формуляри, които се използват за представянето на обекта на сайта на агенцията или в порталите за недвижими имоти. Тук грешките в повечето случаи са съзнателни (напр. етаж, квадратура, вход и др.), за да може офертата да се различава. Това се налага за обекти, които не са с изключителни права на предлагане/търсене, а в повечето случаи са изключение.

При „Реклама и посрещане на реклама“ има изградена система, под формата на бланки с въпроси и изисквания.

С най-висока степен на вероятност за събъждане на рисковото събитие е „Консултантска комисиона“. Проблемите в случая са във връзка с изпълнението по посредническия договор. Обикновено става въпрос за опити за коментар на комисионния процент (т.е. на паричната сума), прескачане на посредника (по-често се случва при договор за наем), спорове по ДДС, конфликти по повод извършената работа от посредника и др. От друга страна, комисионният

процент е различен за различните региони на България, което също води до възникването на конфликти. Проблемите са свързани с липсата на официални норми, по отношение на комисионния процент.

Като обобщение, на основа на рисковите събития при транзакцията на собственост на пазара на жилищна недвижима собственост, оценката на експертите за повишаване на сигурността насочват към действия, обвързани с:

- Усъвършенстване на системите от неформални правила, етични и колегиални норми на поведение, трансфер на знания, добри практики и технологии;
- Разширяване на инициативите във формирането на формални процедури и стандарти за извършване на дейността не само на държавно-административните служби, но и на самата професия „брокер на недвижими имоти“.

3.3. Изводи и насоки за повишаване на сигурността

Набор от различни институционални съглашения, подкрепящи взаимодействието чрез правила и норми на отношения, в течение на дълго време, определят и институционалните условия на пазара на жилищна недвижима собственост. Така, както в пазарните системи, ключов постулат в отношенията между участниците се явява свободата на избор на характера и формата на дейността им, то в основата на институционалната структура на пазара на жилищна недвижима собственост е заложена индивидуалната мотивация на участниците. Именно повишаването на сигурността на участниците в пазарните процеси е предпоставка за еволюционно развитие на институционалната среда и институционалните съглашения на този пазар. Пътят, по който се формира институционалната структура е величината и формите на интерес и риск, възникващи в хода на реализация на отношенията на собственост. Имайки предвид основно определените „пазарни“ принципи на взаимодействие на пазара на жилищна недвижима собственост, е необходимо да се постигне ви-

сока ефективност и качество на набора от институции, включени в структурата му.

Институционалната активност зависи от вида, мащабите и равнището на институционалните съглашения, чрез които се извършва дейността по транзакцията на жилищна недвижима собственост. От една страна, това определя формализирането на определени правила, стандартизацията на процесите и дейностите, етичните кодекси и др. От друга страна, действа активизиращо или възпиращо при взаимодействието както между самите институционални съглашения, така и на взаимодействието им с институционалната среда и индивидите (потребителите). Отражение намира и определеното равнище на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарты, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.), които са пряко свързани с равнището на интерес при технологията по транзакция на собствеността. Те са в две посоки: формираните формални процедури и стандарти се различават по тип участник в инфраструктурата на пазара на жилищни недвижими имоти в зависимост от особеността на институционалната среда, което се компенсира с налагането (повишеното равнище) на неформалните правила за извършването на видовете дейности по посредничеството. Следователно, институционалните условия не налагат възпиращо действие при взаимодействието на участниците на пазара, но поради опортюнистичното поведение и настъпването на информационна асиметрия го затрудняват, а оттук действат и върху времето за транзакция по жилищна недвижима собственост.

Това генерира риск, който може да доведе до забавяне, прекъсване или неосъществяване на реализацията на отношенията на собственост. Промяната в тази насока води и до налагане на нови правила и норми, които трябва да се базират на анализ на заинтересованите страни и на заплахите при сделка с жилищна недвижима собственост. Целта е намаляване на времето и на риска при реализация на отношенията на собственост, което по своята същност е повишаване на сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собственост. Те налагат създаването на система от мерки и процедури, насочени към различните нива на институционалната

структура – институционална среда, институционални съглашения и индивид.

На равнище институционална среда

Въвеждането на ниво институционална среда на специализирани характеристики както за обектите, така и за субектите на пазара на недвижима собственост, което да създаде сертифицирана рамка и откритост на пазара. По същността си това е подобряване на пазарната инфраструктура; предотвратяване на опортюнистическото поведение и на информационната асиметрия при взаимодействието на различните нива на институционалната структура на пазара на недвижима собственост.

При определени обстоятелства такава група, при запазване на изгода за своите участници, е способна да повлияе на законодателния процес, който да формализира осигуряването на ползите, произтичащи от предходното частно споразумение. Това ще доведе до ясни правила и норми за извършване на различните дейности на пазара на жилищна недвижима собственост (напр. дейността на оценителите). Това, от една страна, е и пътят за изчистване на имиджа на посредниците, а от друга, е основа за създаването на специализирани индекси за следене на състоянието на пазара на жилищна недвижима собственост, което ще реши проблема с липсата на адекватна и достоверна информацията за неговото състояние. Опасността е, че при налагането на нови правила и норми се създават и допълнителни бариери на пазара, а това е предпоставка за излизане на част от участниците от този пазар (поради повишаването на разходите за извършване на дейността), но и ограничава навлизането на нови участници на пазара на жилищна недвижима собственост.

Необходимо е и създаването на адекватни действащи системи за електронен обмен на информация с отчитане на особеностите на предметната област. Това е връзката със системи, извън технологията на самата транзакция на жилищна недвижима собственост, илюстриращи неефективността на институционалната среда при взаимодействието индивид – институционална среда. В основата на подобни системи стоят държавно-административните участници от инфраструктурата на пазара на жилищни недвижими имоти, имащи

правомошния по управление на институционалната среда. Формални правила и норми за тези системи съществуват, но тяхното изграждане и функциониране се извършва изключително разпиляно по различни агенции, под шапката на различни министерства, което води до забавяне във времето. Информацията е разделена в различни масиви от данни, като достъпът до нея е свързан с допълнителни условия и изисквания, което води до информационна асиметрия. Това се отразява негативно върху трансфера на собственост, удължава времето, повишава заплахите при транзакцията на собственост и транзакционните разходи по сделката. Предпоставка е за извършването на измами и възникването на корупция на пазара на жилищна недвижима собственост. Постигането е възможно чрез комбинация от фактори с институционален характер и адекватно ниво на технологично развитие. Целта е да се гарантира ефективното развитие на икономическите процеси чрез повишаване на сигурността и намаляване на транзакционните разходи, по-специално в областта на икономическия оборот на жилищна недвижима собственост. Важно е не само да се развива законодателното регламентиране на тези или други аспекти на икономическата дейност и подпомагане на функционирането на някои специализирани държавни организации чрез формални „правила на играта“, но и активно и адекватно да се въвежда и разширява използването на съвременни информационни технологии в контекста на спецификите на пазара на недвижима собственост.

На равнище институционални съглашения

➤ На равнище професионални обединения

В това направление наблюдаваме зрялост в организираността на институционалните съглашения, което намира израз и в готовността на бранша, пряко свързан с дейността по посредничеството при транзакцията на собственост, да се саморегулира. Усъвършенстването на вътрешните саморегулиращи се правила и норми, (съставляващи принципите на деловата и професионална етика) да са в основата на стандарти за извършване дейността на стопанските субекти. Добър, но единствен, пример в тази посока е въвеждания в България през 2010 г. Европейски стандарт за услуги, предоста-

вяни от брокерите на недвижими имоти – БДС EN 15733 по инициатива на НСНИ. Но по своя характер тези правила и норми си остават неофициални, препоръчителни. Преимуществовата им са във възможността за адаптация към променящите се условия, предпочетени вътре в общността, и възможността за предприемането на различни санкции във всеки конкретен случай. Те крият и рискове. От една страна, е възможна нееднозначна трактовка на правилата, понижаване на ефективността на санкциите и възникване на дискриминационни правила. От друга страна, силата на неформалните институции, даже в случаите на точно определените права на собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това води до институционални конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (новите) норми на поведение, при което основно място заемат така наречените институционални капани. А институционалните капани са проявление както на неефективността на институционалната структура, така и на недостатъчния държавен контрол върху дейността на субектите на пазара на жилищна недвижима собственост.

Това дава отражение върху възприемането на професионалните участници от инфраструктурата на пазара на недвижими имоти. През годините се запазва:

- ✓ недоверието в образа, репутацията, която е създадена в обществото за професията брокер на недвижими имоти, т.е. в имиджа;
- ✓ недоверие в квалификацията, знанията и уменията на посредника;
- ✓ недостатъчно информация както за посредника и неговата дейност, така и изцяло за пазара на жилищна недвижима собственост.

➤ Агенция за недвижими имоти

От гледна точка на транзакционния подход институциите съществуват изключително за намаляване на неопределеността, опортюнистичното поведение и асиметричност на информацията, съпровождащи взаимодействието между индивидите. С други думи, влиянието на институциите върху поведението на различните субе-

кти на пазара на жилищна недвижима собственост се обуславя от ограничената рационалност в избора на индивида.

От позицията на институционалната теория „правилата на играта“ традиционно се разглеждат като системи от еволюиращи структури, които реагират на промени в заобикалящата среда, но механизмите на реакциите им се определят от вътрешни за системите процеси. Целта на организациите е да спечелят играта, а не да я регулират, т.е. да намалят заплахите и рисковете в рамките на своето участие в транзакцията на жилищна недвижима собственост. Именно преодоляването на рисковите ситуации при транзакцията на жилищна недвижима собственост са този фактор, чрез който стопанските субекти могат да влияят на „правилата на играта“. Това е свързано с процеси на усъвършенстване на неформалните норми в организацията, а също на съответните им механизми за контрол по спазването на правилата; появата на нови правила със съответните механизми за осигуряване на контрол. От гледна точка на управление на риска това се изразява в система от разписани вътрешнофирмени процедури, мерки и действия, които могат да доведат до намаляване на заплахите и/или редуциране и елиминирание на негативните последствия от критичните дейности. Стремехът е не да се премахнат източниците на риск, а да се редуцира неговата интензивност чрез намаляване на вероятността за възникване на рисковите събития и намаляване на негативния ефект, ако те възникнат.

На база получените резултати (вж. Глава 3, параграф 2) рисковите събития при транзакцията на жилищна недвижима собственост могат да се аранжират по приоритети за агенциите за недвижими имоти (вж. Таблица 6).

Таблица 6. Приоритети на рисковите събития

	РИСКОВО СЪБИТИЕ	Влияние
1.	Консултантски договор с клиента	Да
2.	Предварителни преговори	Да
3.	Подготовка и изготвяне на нотариален договор	Да

4.	Оглед с купувач/и	Да
5.	Предварителен договор	Да
6.	Вписване на нотариалния договор и въвод във владение	Не
7.	Първоначален оглед на обекта	Да

Това е обвързано и с управленските мерки, които, ако са адекватни, навременни и професионални, ще доведат до намаляване на заплахите и риска. Те ще са в основата на устойчиви положителни промени за агенциите за недвижими имоти и то в две направления:

- Първо, обвързано е пряко с повишаване на икономическата ефективност и конкурентоспособност на агенцията, което е и основната цел на всеки стопански субект – получаването на изгода от извършваната стопанска дейност.
- Второ, обвързано е и с качеството на предлаганата услуга. Това има пряка връзка с наличието, от една страна, на стройна и логична системата от вътрешнофирмени правила, процедури и бланки. При нейното построяване трябва да се следва технологията на транзакцията на собственост, като при критичната дейност тя да е с ясно описани алтернативи на действия, организация на правомощията при вземане на решения и отговорност.

От друга страна, действа като вътрешен стимул на организацията да влага усилия, време и финансови средства в повишаване компетенциите на служителите си. Това е свързано с корпоративна политика на:

- ✓ устойчиви във времето програми за обучение, които повишават професионалните и личностите качества на брокерите;
- ✓ регулярни семинари за запознаване с настъпили промени както във формалните, така и в неформалните правила в професионалните обединения (информираността на служителите дава възможност за намаляване на действия, които могат да доведат до рискови ситуации – забавяне или прекъсване на транзакцията на жилищна собственост);

- ✓ организирането на вътрешнофирмени форуми, кръгли маси за споделяне на добри практики (а защо не на лоши практики), трансфер на знания и опит.

В край на сметка всичко това води до качествени ползи за институционалното съглашение – повишаване на фирмената култура и до качествени ползи за индивида – успешно кариерно развитие.

Системата на вътрешнофирмени правила по справяне с рисковите ситуации трябва да включва: мерки, които да бъдат предприети за справяне с риска; избор на отговорен изпълнител и пълномощия при вземането на решение и очаквани полезни ефекти. В таблица 7 е дадена примерна структура за вътрешнофирмени процедури, която обхваща само критичните дейности, свързани с агенциите. Тя очертава възможните промени само на ниво професионален участник и не може да претендира за изчерпателност и пълнота на възможните мерки за повишаване на сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собственост. Извън нея остават дейности, лежащи на критичния път и външни за процеса на транзакция критични дейности.

Таблица 7. Примерна структура за вътрешнофирмени процедури

Позиция при транзакцията	Приоритети	РИСКОВО СЪБИТИЕ	МЕРКИ	Очаквани полезни ефекти
1.	7.	Първоначален оглед на обекта	На агенцията Изготвяне на процедура при оглед: бланки за: основни характеристики на обекта, необходими първични документи, изисквания на клиентите, срокове и др. Етични норми – изготвяне на правила за поведение при оглед, дрескод, поведение, представяне и др. Достъп до базата данни на агенцията – за правилна оценка на обекта на собственост	Доволни клиенти Възможност за увеличаване офертите на агенцията Повишаване на имиджа на агенцията
			На изпълнителя (брокер) Спазване на процедурата Спазване на етичните нормите присти в агенцията Професионално поведение, неаналагане на лични интереси и манипулации	Доволни клиенти Повишаване статуса на брокера Възможност за увеличаване офертите на брокера

2.	1.	Консултантски договор с клиента	На агенцията	Типов договор за консултантска услуга Система за правно консултиране, при специфични клаузи и/или изисквания Ясна организация при взимането на решения, не само при опити за коментиране на комисионното възнаграждение	Бърза реакция при вземането на решения Правна обезпеченост на договорите Адаптивност към изискванията на клиентите
			На изпълнителя (брокер)	Запознаване с добрите практики при сключването на този тип договор Информированост за нивото на правомощия при вземането на решения Добро познаване на основните пунктовете по договора	Ясно, точно и коректно поднасяне на правата и задълженията по договора Намаляване на пропуски при договарянето
3.	4.	Оглед с купувач/и		В основната си част съвпадат с „Първоначален оглед на обекта“. Разликата е в бланката, придружаваща огледа. Тя включва допълнение „протокол за извършен оглед“.	

4.	2.	Предварителни преговори	На агенцията	Типов договор Изготвяне на процедура за провеждане на преговорите Устойчиви обучителни програми свързани с технологията на преговорния процес – стратегии, тактики, и др. Дрескод, поведение, представяне Ресурсна осигуреност – техническа, професионална и специализирана Бланка с основни пунктове (вж. Прилож. 6)	Доволни клиенти Повишаване качеството на услугата Възможност за повишаване на приходите, а от тук и на печалбата за агенцията Повишаване имиджа на агенцията
			На изпълнителя (брокер)	Спазване на процедурата Спазване на етичните норми приети в агенцията Коректно отношение – избягване на лъжи, манипулации и блъфове Професионално поведение, защита интересите на клиентите Запознаване с добрите практики при сключването на този тип договор Информираност за нивото на правомощия при вземането на решения Добро познаване на технологията и основните етапи при воденето на преговори	Доволни клиенти Повишаване на статуса на брокера Възможност за увеличаване на доходите на брокера (заплащането е процент от комисионното възнаграждение на агенцията)
5.	5.	Предварителен договор		Финализиране на предварителните преговорите. Обикновено съпада с предишната дейност. Възникването на заплаха обикновено е свързана с външни за агенцията фактори – отказан ипотечен кредит, промяна в приоритетите на клиента, природни бедствия, смърт и др.	

6.	3.	Подготовка и изготвяне на нотариален договор	На агенцията	Спазване на законовите изисквания Типов договор Ясна и точна организация за изготвяне на нотариалния договор Отговорност за изготвяне на НД – мениджъри отдели Съгласуване с нотариалната кантора, където ще се извърши прехвърлянето	Съкращаване на времето за изповядване на сделката Поддържане на добри партньорски взаимоотношения с останалите участници в транзакцията на този етап Повишаване имиджа на агенцията
			На изпълнителя (брокер)	Познаване на организационната процедура в агенцията Спазване на йерархията в организацията Познаване на нормативните и законови изисквания от гл. точка на процедура и съпътстваща документация	Съкращаване времето за изповядване на сделката Доволни клиенти Повишаване качеството на предлаганата услуга Повишаване на статуса на брокера
7.	6.	Вписване на нотариалния договор и въвод във владение		Система извън транзакцията на жилищна недвижима собственост. Отражава нивото на предоставяните услуги от държавно-административните участници в инфраструктурата на пазара на жилищни недвижими имоти.	

Както се вижда, дори частичните мерки за намаляване на риска, водещи до повишаване на сигурността на транзакцията на жилищна недвижима собственост, са многокомпонентни. Те съдържат набор от различни професионални и лични качества, ясна организация по управление на процесите по реализацията на отношенията на собственост, точно определена йерархия при взимане на решение, добре структурирана система от разписани правила (бланки, процедури, етични правила). Това оказва положително влияние не само на продължителността, на времето за протичане на транзакцията на жилищни недвижими имоти, но и води до повишаването на компетенциите на посредниците, т.е. опитът при формиране на условията по сделката, имиджът и статутът на брокерите. Това се налага от самата същност на технологията при транзакцията на жилищна недвижима собственост. Тя е сложен и скъп комплекс от дейности, който изисква постоянни, навремени и адекватни модели на управление.

Мерките, от една страна, по своята същност си остават неформални правила (етични кодекси, вътрешнофирмени правила, стандарти и др.), т.е. те са с препоръчителен характер, а не със задължителен. Тяхната сила, даже в случаите на точно определяне, може да затрудни фактическата им реализация. От друго страна, като се вземе под внимание, че преобладаващият размер на агенциите за недвижими имоти е до 9 души, т.е. микрофирми, възниква въпросът за техния капацитет за предприемане на посочените мерки. Нужната осигуреност с ресурси, необходими за извършване на дейността по повишаване на сигурността, е свързана с различни аспекти от стопанската дейност – човешки, парични, материални, информационни. Липсата на достатъчно ресурси затруднява спазването и въвеждането на нови стандарти за извършване на посредническата дейност, наложени от промени в институционалната среда (поради покачването на трансформационните разходи). В същото време обаче по-малкото вътрешнофирмени бюрократични пречки и гъвкавостта имат и своите положителни страни: благоприятстват за по-бързото и лесно възприемане, адаптиране към нови и допълващи услуги, в комуникацията с клиентите, в прилагането на нови информационни системи, но едва ли повишават времето за реакция при настъпване на рискови ситуации.

Увлекателно е, когато започнеш да опознаваш света на науката, откривайки и интегрирайки методи, включващи умения за успешен анализ на участващите в „играта“, която, както всички игри, има своите правила, норми, рискове и стратегии. „Игра“, в която стопанските субекти са повече от победител и губещ, а са част от непрекъснат процес за развитие на интелектуалните способности, насърчавани от емоции и чувства, но също така и от набор необходими знания и умения, нагласи – да си „играч“.

Наред с умението за правилното структуриране на процеса на транзакция на правата на собственост на жилищната недвижима собственост, което води до повишаване сигурността, възниква и въпросът за умението и способността за създаване на стойност чрез интереси – интереси на всички заинтересовани и свързани страни чрез един процес на транзакция на собствеността.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Собствеността е едно от основните понятия в рамките на икономическата наука и е ключов фактор за определяне принципите на устройство и механизмите на различни стопански системи. На всяка от тях съответстват специфичен режим на собственост и съответно, конкретна организация на връзка между стопанските субекти. От позицията на институционалната теория правото на собственост действа като „правила на играта“, които опосредстват и рационализират отношенията между отделните стопански агенти. От позицията на индивида те представляват „набор (пакет) от пълномощия“ за вземане на решения по повод на един или друг ресурс. Правото на собственост има поведенческо значение – едни правила са особено действени и поощряват, а други потискат (чрез забрани или повишаване на разходите) и така влияят на стопанския избор. В реалната стопанска действителност транзакцията (сделката) се съпътства с особени трудности и конфликти, които носят със себе си съответно и риск.

Така институционалната структура на пазара на жилищна недвижима собственост можем да представим като набор от организации, подкрепящи установяването на технология на дейността, и норми на отношението на този пазар. Именно повишаването на сигурността за участниците в пазарните процеси е предпоставка за еволюционно развитие на институционалните условия.

Две групи от фактори основно влияят върху сигурността при транзакцията на жилищна недвижима собственост и определят направиленето за институционални промени на пазара на жилищна недвижима собственост. Първата група включва компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опита при формирането на условията по сделката, имиджа, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. Към втората група се отнасят откритостта на пазара, т.е. информацията за пазара, за посредника, за предлаганите услуги. Но по своя характер посочените фактори са качествени характеристики, върху които действат

различни процеси основно на макроравнище – политически, икономически и социални.

Промяната в тази насока довежда до налагането на нови правила и норми, формализирането на добри практики и етични кодекси, т.е. валидиране на дейността. Това спомага за предотвратяване на опортюнистичното поведение и на информационната асиметрия както при взаимодействието на равнище институционални съглашения, така и при взаимодействието индивид – институционално съглашение.

Продължавайки тази мисъл, трябва да се подчертае, че силата на неформалните институции, даже в случаите на точно определените права на собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това осилва институционалните конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (новите) норми на поведение, при което основно място заемат т.нар. институционални капани. Институционалните капани са проявление на неефективността на институционалната структура на стопанската система или на недостатъчния държавен контрол върху една или друга сфера на стопанската дейност.

БЛАГОДАРНОСТИ!

Понякога е трудно да кажеш благодаря! Особено в случаите, когато имаш да благодариш на много – учители, колеги, приятели или просто на добри хора за получената подкрепа и насърчителна усмихната дума. В случая въпросът не е дали това е истина или лъжа, задължение или признание, спазена етична норма или добро възпитание. А защото зад положените усилия, мисли, идеи и вдъхновения има учители, а зад думите на подкрепа, насърчение или усмивка – приятел! И те заслужават своето благодаря!

Този монография има своята история, своите вдъхновители, надявам се и своите читатели! Своите преживени няколко зими и лета!

И аз искам да благодаря на всички, които вдъхновиха, подкрепиха и разбира се, критикуваха. За мен това е едно начало за нови вдъхновения и научни търсения!

С риск да пропусна някои, искам специално да благодаря на:

- ✓ Катедра „Недвижима собственост“ на Университета за национално и световно стопанство за подкрепата и посоката!
- ✓ Катедра „Национална сигурност и отбрана“ и специално на лекторите в магистърската програма по Корпоративна сигурност за показването на толкова много нови пътища, за вниманието и приятелството. Те бяха моите водачи в новите за мен научни полета на сигурността и риска.
- ✓ Колегите от бранша за готовността да подкрепят научните ми търсения и за отделеното ценно време да отговорят и на глупавите въпроси.
- ✓ Приятелите, които чакаха с усмивка, четяха с вдъхновение, критикуваха тихо, но също с усмивка.
- ✓ Семейството с постоянното мотивиращо – „Айде, давай!“.

Дано и за вас тази монография е вдъхновяваща за нови посоки и пътища, както е за мен!

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Александров, Кр., Здр. Младенов. Икономико-математически методи и модели в търговията. Изд. „Георги Бакалов“, Варна, 1989 г.
2. Белов, Г. Безопасность бизнеса. Академкнига, М., 2007.
3. Бобчев, К., PROPTECH предизвикателството на технологиите в сферата на недвижимите имоти. „Недвижими имоти & бизнес“, 2020, IV (2), С., УНСС, с. 103-111.
4. Веблен, Т. Теория праздного класса. ЕМЗ, М., 1984.
5. Велев, М. Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност. Софттрейд, С., 2004 г.
6. Габровски, К., и кол. Изследване на операциите. УИ Стопанство, С., 2002 г.
7. Габровски, Р., Индустриален риск мениджм. Акад. изд. Ценов, Свищов, 2009 г., ISBN: 978-954-23-0415-9.
8. Габровски, Р., Минчев и др., Корпоративен риск мениджмънт. Акад. изд. „Ценов“, Свищов, 2004 г.
9. Гейдж, Р. Рискът: новата стратегия: правилата са се променили. Анхира, С., 2013 г.
10. Георгиев, В., Оценяване и управление на риска за сигурността. Изд: Авангард Прима, С., 2015, ISBN 9786191604364
11. Георгиев, В., Апетит, толеранс и управление на риска. Наука, образование, сигурност: Юбилейна международна конференция „Десет години образование по сигурност в НБУ“, Нов български университет, С., 2013, с. 197-225, ISBN 9789545357961 (<http://eprints.nbu.bg/2929/1/Apetit%2C%20tolerantnost.pdf>) [Accessed 2021-01-13]
12. Георгиев, И. Управление на риска в индустриалните проекти. сп. „Икономически алтернативи“, бр.4, 2008, с. 13 – 29. (<http://alternativi.unwe.bg/alternativi/br27/02.pdf>) [Accessed 2020-01-13].
13. Георгиев, И., Ц. Цветков, Управление на проектния риск. УИ „Стопанство“, С., 2011, с. 71-72.

14. Георгиев, Р., Делови решения и сигурност на организацията. Софттрейд, С., 2007 г.
15. Георгиев, Ю., Управление на риска в сигурността. Изд. „Изток-Запад“, С., 2012 г.
16. Гилина, Н., Ив. Иванов, Собственост и конфликт. „Недвижими имоти и бизнес“, том IV(3), С., 2020, ISSN 2603-2759, с. 192-201 (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-4-3/06.pdf>) [Accessed 2021-01-09]
17. Гилина, Н., Институционални условия за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост (на пазара на жилищни имоти). Изд. „Авангард Прима“, С., 2020 г., с. 168-174.
18. Гълъбов, М., Особенности на дружествата със специална инвестиционна цел секюритизиращи недвижими имоти. „Недвижими имоти и бизнес“, том III(2), С., 2019, с. 94 – 99 (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-3-2/03.pdf>) [Accessed 2021-01-13]
19. Димитров, Д., Приложение на сценарийното планиране в бизнеса, отбраната и сигурността. Издателски комплекс-УНСС, С., 2012 г.
20. Димитров, Д., Ц. Цветков, Икономическа сигурност, кризи и среда за иновации в сектора за сигурност и отбрана. Годишник на УНСС, ИК УНСС, С., 2014, с. 89 – 126 (http://unweyearbook.org/uploads/Yearbook/Yearbook_2014_No3_D%20Dimitrov,%20Tsv%20Tsvetkov.pdf) [Accessed 2020-10-23]
21. Желев, С. Маркетингови изследвания, УИ Стопанство, С., 1995, с. 259, с. 281 – 290.
22. Забунов, Г., Концепция за градска сигурност – възможности за приложение. „Военен журнал“, 5/2015, Военна академия „Георги Стойков Раковски“, С., ISSN 2534-8388, (http://rnda.armf.bg/wp/wp-content/uploads/vjournal/2015_4/Georgi_Zabunov.pdf) [Accessed 2021-01-15]
23. Иванов, И., Нуждата от управление на рисковете в българските бизнес организации. Икономика и управление в турбу-

- лентна бизнес среда, Academic Publications LTD, С., 2014, с. 227 – 234, ISBN: 978-954-2940-19-7
24. Иванов, И., Управление на промяната и риска в съвременните бизнес организации. „Мениджмънт на промяната“, изд. „PRIMAX“, Русе, 2014, с. 54 – 66, ISBN: 978-954-8675-82-6.
 25. Иванов, Т., Икономика на отбраната. Издателски комплекс – УНСС, С., 2014
 26. Илиев, Пл., и кол., Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция. Наука и икономика, Варна, 2007.
 27. Йовкова, Й и кол., Недвижима собственост: икономика и управление. Издателски комплекс – УНСС, С., 2017
 28. Йончев, Д., Равнища на сигурност. Нов български университет, С., 2008 г.
 29. Калинков, К., Недвижима собственост. ИК Геа принт, Варна, 2007 г.
 30. Капелюшников, Р. М., Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., Институт МОПМО, 1990, с. 5.
 31. Колев, Цв., Основи на общата теория на стопанството, ЕИКУ, П., 2011.
 32. Костов, Б., Математически методи в икономиката. ИИЦС, С., 1990 г.
 33. Коуз, Р., Заметки к „Проблеме социальных издержек“. // Коуз, Р. Фирма, рынок и право. “Дело ЛТД“ при участии изд-ва “Catallaxy“, М., 1993.
 34. Коуз, Р., Фирма, рынок и право. „Дело ЛТД“ при участии изд-ва „Catallaxy“, М., 1993.
 35. Кузманова, М., Антикризисно управление. Издателски комплекс-УНСС, С., 2015.
 36. Марков, М., Учебен речник по институционална икономика (А-Я). Издателски комплекс-УНСС, С., 2012, с. 29-30.
 37. Норд, Д., Институции, институционална промяна и икономически резултати. ЛиК, С., 2010.
 38. Норт, Д., Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Начала, М., 1997, с. 21.

39. Основни термини използвани в учебния процес, Управление и администрация, том II, Издателски комплекс – УНСС, С., 2011, с. 158.
40. Остром, Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. //М., Мысль, ИРИСЭН, 2011; (Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, 1990), с. 86-89.
41. Праматаров, А., „Болничен фасилити мениджмънт по модела на МБАЛ-София, ВМА“. “Военна медицина“, бр. 4/2018 г., с. 65-68, ISSN: 1312-2746.
42. Праматаров, А., Паскалев, К., „Закупуване или дългосрочен наем на помещение за разкриване на аптека, в близост до МБАЛ? SWOT анализ“. “Недвижими имоти и бизнес“, том (III)1, 2019, с. 68-71, ISSN: 2603-2759.
43. Проданов, В., Вътрешната сигурност и националната държава. “Военен журнал“, No. 2, 1995 г., с. 8-17.
44. Пудин, К. Икономика на корпоративната сигурност. Курс лекции, УНСС, С., 2018.
45. Салнхов, Б. В., В. В. Коршунов. Диалектика собственности в современной экономике. Высшая школа, М., 2005, с. 57.
46. Седларски, Т., Нова институционална икономика, УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2013.
47. Симеонова, Е., Политическият риск: анализ, оценка, управление, УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2013, ISBN: 978-954-0734-89-7.
48. Слатински, Н., Сигурността – същност, смисъл, съдържание, Военно изд., С., 2011, с. 72.
49. Слатински, Н., Измерения на сигурността, Изд. „Парадигма“, С., 2000.
50. Слатински, Н., Рискът: новото име на сигурността. Изд. „Изток-Запад“, С., 2019, с. 776 -778
51. Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995, с. 178.
52. Трифонова, С., Управление на риска в банката. Изд. „Тракия-М“, С., 2015 г., ISBN: 978-619-7003-10-9.

53. Трифонова, С., Оценка на факторното влияние на задлъжнялостта и платежоспособността върху ефективността на предприятията, Годишник на Стопанската академия „Д. А. Ценов“, Брой 119, Свищов, 2016 , с. 135-206, ISSN: 0861-8054.
54. Хохолов, Н., Управление рискот. ЮНИТИ-ДАНА, М., 2001.
55. Цветков, Ц., Съвременен инструментариум за оценяване на сигурността. „Икономически и социални алтернативи“, бр. 2, 2016, ИК – УНСС, С., с. 24 – 38, (<https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/2-Tsvetkov-2-2016.pdf>)) [Accessed 2021-01-13].
56. Цветков, Ц., „Управление на риска“ курс лекции специалност „Корпоративна сигурност“, УНСС, 2018, (http://www.e-dnrs.org/?page_id=320)) [Accessed 2018-01-25].
57. Чернева, Б., Юриспруденция и легиспруденция. Изд. „Сиела“, С., 2020, с. 333-334.
58. Янакиев, Я., Синергетичната сигурност на индустриалните предприятия в условията на преход // Синергетичната парадигма на националната сигурност. УИ Стопанство, С., 2002.
59. Becker, G., Stigler, G. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers. // Journal of Legal Studies. 1974, Vol. 3., no. 1.
60. Commons, J. R. Institutional Economics. // American economics Review. 1931, V. 2J.
61. Freeman, R. S. Velamuri, B. Moriarty. Company Stakeholder Responsibility: A New Approach to CSR. Business Roundtable Institute for Corporate Ethics. 2006.
62. Freeman, R. Strategic Management: A stakeholder approach. Boston: Pitman. 1984.
63. Kaufman, B. E. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons. // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003, Vol. 52., p. 87.
64. Lee, E. Homeland Security and Private Sector Business: Corporations' Role in Critical Infrastructure Protection, Boca Raton: CRC Press. 2009

65. OECD and Eurostat. // Oslo Manual – Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. 3rd Edition, Paris, 2005.
66. Schmeer, K. (2001) Stakeholder Analysis Guidelines, The Health Finance and Governance (HFG) Available at: <https://www.hfgproject.org/stakeholder-analysis-guidelines/> p. 8 [Accessed 2019-10-13]
67. Stoencheva, Y., Ways for assessment of the potential for development of the so called “smart cities“. Smart Cities And Regional Development Journal, 2020, Vol. 4 No. 2, pp 95 – 101
68. Waldorn, J. What is private property? // Oxford Journal of Legal Studies. 1985, V. 5., № 3, с. 315.
69. Wallis, J. J. North D.C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870 – 1970. Chicago.
70. Webster’s II New Riverside Dictionary. 1996. Boston: Houghton Mifflin Company.
71. Закон за задълженията и договорите. //ДВ, бр. 50, 2008.
72. Закон за кадастъра и имотния регистър. // ДВ, бр. 34, 2000.
73. Закон за собствеността. // ДВ, бр.6, 2009.
74. Закон за устройство на територията. // ДВ, бр. 1, 2001.
75. Наредба № 15 за структурата и съдържанието на идентификатора на недвижимите имоти в кадастъра. //ДВ, бр. 71, 2001.
76. Правилник за вписванията, ДВ // бр. 22, 2008.
77. Устройствен правилник на агенцията по геодезия, картография и кадастър // ДВ, бр. 78, 2013.
78. <http://portal.agun.kz/e-books/content/IN8GxS9yXZch6dxMUbPm/pages/Tema2.6.htm> [Accessed 2012-09-10]
79. http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:nnHqj5bySU0J:nslatinski.org/publications/Slatinski_Sigurnost_integrativen_opit.doc+&cd=1&hl=bg&ct=clnk&gl=bg [Accessed 2019-11-25]
80. <http://www.doingbusiness.org/rankings> [Accessed 2021-01-29]
81. <http://www.globalpropertyguide.com/> [Accessed 2021-01-29]

82. http://www.mspguide.org/sites/default/files/tool/12msp_tools_importance_influence_matrix_12.pdf [Accessed 2019-10-05]
83. <http://www.nsi.bg>
84. <https://nslatinski.org/?q=bg/comment/reply/372> [Accessed 2020-11-25]
85. <https://nslatinski.org/?q=bg/node/370> [Accessed 2020-11-25]
86. <https://nslatinski.org/?q=bg/node/297> [Accessed 2019-10-12]
87. <https://www.imot.bg>
88. <https://www.qgcio.qld.gov.au/publications/qgcio-glossary/risk-tolerance-line-definition> [Accessed 2018-10-27]
89. https://www.theirm.org/media/7239/64355_riskapp_a4_web.pdf [Accessed 2019-10-12]
90. www.similarweb.com

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.1.

АНКЕТА

Настоящата анкета цели да се индентифицира и анализира степента на влияние и интерес на заинтересованите страни при процеса на реализация на транзакцията на собственост в скала от 1 до 5:

- **степен на сила на влияние:** петстепенна скала: **1** – много малка, **5** – много голяма.
- **интерес:** петстепенна скала: **1** – много нисък, **5** – много висок.

Търси се експертна оценка от:

Държавно-административен персонал.

Консултанти по недвижими имоти, в т.ч. и банкови консултанти.

N	ДЕЙНОСТ	СИЛА НА ВЛИЯНИЕ					ИНТЕРЕС				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1.	Министерство на регионалното развитие и благоустройството										
2.	Министерство на правосъдието										
3.	Министерство на земеделието, храните и горите – ГД „Земеделие и регионална политика”										

4.	НАП											
5.	АП											
6.	АГКК											
7.	Община (местна власт)											
8.	Банки											
9.	Браншови организации											
10.	Интернет портали											
11.	АНИ											
12.	Купувач/Продавач											

1. Пол: М Ж
2. Трудов стаж по специалността:.....
3. КОД АП КНИ

БЛАГОДАРЯ ВИ!!!!

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.2.

Анкетна карта за проучване на рисковите ситуации за посредника при стандартна сделка на жилищна недвижима собственост

- 1. От колко години работите в отрасъла:**
.....
- 2. Колко сделки за покупко–продажба имате през последни-
те 5 години? (приблизително),.....**
.....
- 3. Брой заети лица във фирмата, в която работите:**
.....

N	ДЕЙНОСТ	ВЕРОЯТНОСТ					ПОСЛЕДИЦИ				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1.	Първоначален оглед на обекта										
2.	Консултантски договор с клиент										
3.	Описание и регистриране на обекта (документация)										
4.	Реклама и посрещане на реклама										
5.	Оглед с купувач/и										
6.	Предварителни преговори										
7.	Предварителен договор										
8.	Подготовка на Нотариален договор										
9.	Консултантска комисиона										
10.	Изготвяне на Нотариален договор и изповядване										
11.	Вписване на Нотариален договор										
12.	Въвод във владение										

БЛАГОДАРЯ ВИ!!!!

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

**Анкетна карта за проучване
на услугата „покупко-продажба на жилищен имот“
в гр. София**

Раздел А: Общи данни

- 1. От колко години работите в отрасъла:
.....
- 2. Колко сделки за покупко–продажба имате през последните 5
год.? (приблизително)
.....
- 3. Местоположение на фирмата, в която работите и територи-
ален обхват на дейността й.
.....

13. Моля посочете приблизителното време и процента (%) на разходите за следните основни дейности от общите Ви разходи при сделките с жилищен имот (Ако не разполагате с точни данни, моля посочете приблизителния срок и %)	ДЕЙНОСТ		време (дни)	разходи (%)
	1.	Консултантски договор с клиент		
	2.	Първоначален оглед на обекта		
	3.	Описание и регистриране на обекта (документация)		
	4.	Реклама и посрещане на реклама		
	5.	Оглед с купувач/и		
	6.	Предварителни преговори		
	7.	Предварителен договор		
	8.	Подготовка на Нотариален договор		
	9.	Въвод във владение		

14. Моля посочете време и процента (%) на разходите по оформяне на документите от общите Ви разходи при покупко-продажба на жилищен имот (Ако не разполагате с точни данни, моля посочете приблизителния срок и %)	ДЕЙНОСТ		време (дни)	разходи (%)
	1.	Агенция по вписвания (тежести)		
	2.	АГКК (скица)		
	3.	Експертна оценка на жилищния имот		
	4.	Данъчна оценка на жилищния имот		
	5.	Изготвяне на Нотариален договор (такса)		
	6.	Вписване на Нотариален договор		
	7.	Регистриране на Нотариалния акт в Имотния регистър		
	8.	Регистриране на Нотариалния акт в АГКК		
	9.	Регистриране на Нотариалния акт в общината		
	10	Консултантска комисионна		

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Структурно-времева таблица на дейностите по транзакция на жилищна недвижима собственост

№	Дей-ност	Опи-ра се на
Първоначален оглед на обекта	а	-
Консултантски договор с клиент	б	а
Описание и речис-триране на обекта	в	б
Реклама и посре-шане на реклама	г	в
Оглед с купувач/и	д	б
Агенция по впис-вания (тежести)	е	б
АГКК скица	ж	б
Експертна оценка на жилищния имот	з	б
Данъчна оценка на жилищния имот	и	б
Предварителни преговори	й	д, е, ж, з, и
Предварителен договор	к	й, г
Подготовка на Нотариален договор	л	й, к
Консултантска комисия	м	л
Изготвяне на Нотариален договор (такса)	н	л
Вписване на Нотариален договор	о	н
Въвод във владение	п	о
Регистриране на НА в Имотния регистър	р	о
Регистриране на НА в АГКК	с	о
Регистриране на НА в общината	т	о

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Време за извършване на дейностите

№	Дейност	о	най-вероятно	п	очаквано	var
Първоначален оглед на обекта	а	1	1	1	1	0,00
Консултантски договор с клиент	б	1	2	5	2	0,44
Описание и регистриране на обекта (документация)	в	1	1	2	1	0,03
Реклама и посрещане на реклама	г	2	5	12	6	2,78
Оглед с купувач/и	д	10	10	19	12	2,25
Агенция по вписвания (тежести)	е	3	3	3	3	0,00
АГКК (скица)	ж	3	3	5	3	0,11
Експертна оценка на жилищния имот	з	1	2	4	2	0,25
Данъчна оценка на жилищния имот	и	3	3	4	3	0,03
Предварителни преговори	й	3	3	4	3	0,03
Предварителен договор	к	1	2	3	2	0,11
Подготовка на Нотариален договор	л	1	2	5	2	0,44
Консултантска комисионна	м	1	1	1	1	0,00
Изготвяне на Нотариален договор (такса)	н	1	1	2	1	0,03
Вписване на Нотариален договор	о	2	2	3	2	0,03
Въвод във владение	п	1	1	2	1	0,03
Регистриране на Нотариалния акт в Имотния регистър	р	0,5	3	3	2	0,17
Регистриране на Нотариалния акт в АГКК	с	2	2	4	2	0,11
Регистриране на Нотариалния акт в общината	т	1	1	4	2	0,25

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Б Л А Н К А(среща или подготовка за предварителен договор) Образец № 0.0/00.00.0000 г.

ЦЕНА: офертна€ договорена преди срещата€ договорена на срещата€ в нотариален акт.....€	СРОК: за предв. договор за нот. прехв (проверява се дали е работен ден)
РАЗПЛАЩАНЕ: (копюри, валута, банкова сметка- в коя банка) за предв. договор за нот. прехв. къде в брой (колко)..... кредит (колко)	ОГЛЕД: извършен..... нов..... мазе, таван площ на имота по нот. акт.....кв.м
КАПАРО: стандартно (10 %) € договорено друго €	ВЪВОД ВЪВ ВЛАДЕНИЕ: стандартно (в деня на нот. акт) договорено друго
Местни Данъци, Държавни и Нотариални Такси - (МДТ): по равно от двете страни договорено друго	
НОТАРИУС: избор от купувача - уговорено друго -	
ВЪЗМОЖНИ ПРОБЛЕМИ: документи за собственост в наличност - представителство на купувача - около въвода във владение - неплатени консумативи и задължения - „лоши“ съседи - технология на сделката, като описание / /	

СИГУРНОСТ ПРИ ТРАНСЗАКЦИЯТА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

гл. ас д-р Надя Гилина

Рецензенти: проф. д-р Димитър Димитров
доц. д-р Георги Забунов

Дизайн на корицата: Лора Ангелова
Предпечатна подготовка: Емилия Лозанова

Дадена за печат: 14.04.2021 г.
Формат 16/60/84; ПК 8.75;
ISBN 978-619-232-448-3

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС