

Насоки за институционални изменения на пазара на жилищна недвижима собственост

Надя Гилина*

Резюме: Процесът на институционализация на пазара на жилищна недвижима собственост предполага създаването на нови икономически механизми и ефективни институционални условия, които да облекчават взаимодействието между различните контрагенти на пазара. 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. Към настоящия момент може по-скоро да се говори, че на българския пазар на жилищна недвижима собственост са формирани отделни икономически и правни предпоставки за установяването и развитието му, а не за цялостна институционална система. 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, според концептуалната рамка на Дъглас Норт, предполага динамично взаимодействие между институционалната среда, която определя „правила-

та на играта” и институционалните съглашения – организациите като „участници“ в нея. Процеси на промяна на формалните/неформалните правила, а също на съответните им механизми за контрол по спазването на правилата са обвързани и с налагането на институционалните изменения. Институционалните изменения могат да се създават и „отдолу”, от самите стопански субекти и организации. Нагласата на „участниците” за институционална активност в посока институционални изменения е във фокуса на настоящата статия и на проведеното проучване. Изследвани са основните характеристики – особености, фактори и условия на дейността на агенциите за недвижими имоти, т.е. детерминантите на институционалната им активност, които според автора могат да действат активизиращо (а в някои случаи и възпиращо) на институционалните изменения на пазара на жилищна недвижима собственост. По същността си това очертава тенденциите за подобряване на институционалната структура, а от тук и на институционалните условия. А това води до предотвратяване на опортюнистичното поведение и влияе положително на откритостта на пазара.

Ключови думи: жилищна недвижима собственост, институционални изменения, институционална среда, институционални съглашения.

JEL: B25, O17, R31.

* Надя Гилина е доктор, асистент в катедра „Недвижима собственост” на УНСС, ngilina@yahoo.com

ВЪВЕДЕНИЕ

Либерализирането на пазара на жилищна недвижима собственост в българската икономика започва с начало на освобождаването на цените и закрепването на правата на собственост на недвижимо имущество с проведената реституция и приватизация. Това означава, че държавата престава да бъде собственик на голяма част от обектите на жилищна недвижима собственост. Физически българският пазар се формира в хода на два успоредни процеса:

1. Образуване на пазар на първични приватизирани имоти (посредством протеклата реституция на жилищата на гражданите);

2. Развитие на първичните пазари на строителство и продажба на жилищни имоти (посредством формирането на сегмента на частното, търговското строителство и продажбата на обекти от сектор „Строителство“).

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. Основата на тези процеси може да се търси в несъвършенствата на институционалните условия, и в частност на законодателната база, регулираща съответните взаимодействия. 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.

Към настоящия момент може по-скоро да се говори, че на българския пазар на жилищна недвижима собственост са формирани отделни икономически и правни предпоставки за установяването и развитието му, а не за цялостна институционална

система. Фактически, по такъв начин даже само понятието жилищна недвижима собственост като обобщена категория се оказва съставена от разнопосочни елементи. 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 взимат частично или не се приемат.

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, според концептуалната рамка на Дъглас Норт, предполага динамично взаимодействие между институционалната среда, която определя „правилата на играта“ и институционалните съглашения – организациите като „участници“ в нея. Целта на организациите е да спечелят играта, а не да я регулират и въпреки че те се ръководят от правилата, могат да им влияят (Колев, 2012, с. 49), т.е. да породят институционални изменения. Тези изменения са свързани с процеси на промяна на формалните/неформалните ограничения, а също на съответните им механизми за контрол по спазването на правилата; появата на нови правила със съответните механизми за осигуряване на контрол (Марков, 2012, с. 30). Нагласата на „участниците“ за институционална активност в посока институционални изменения е във фокуса на настоящата статия и на проведеното проучване.

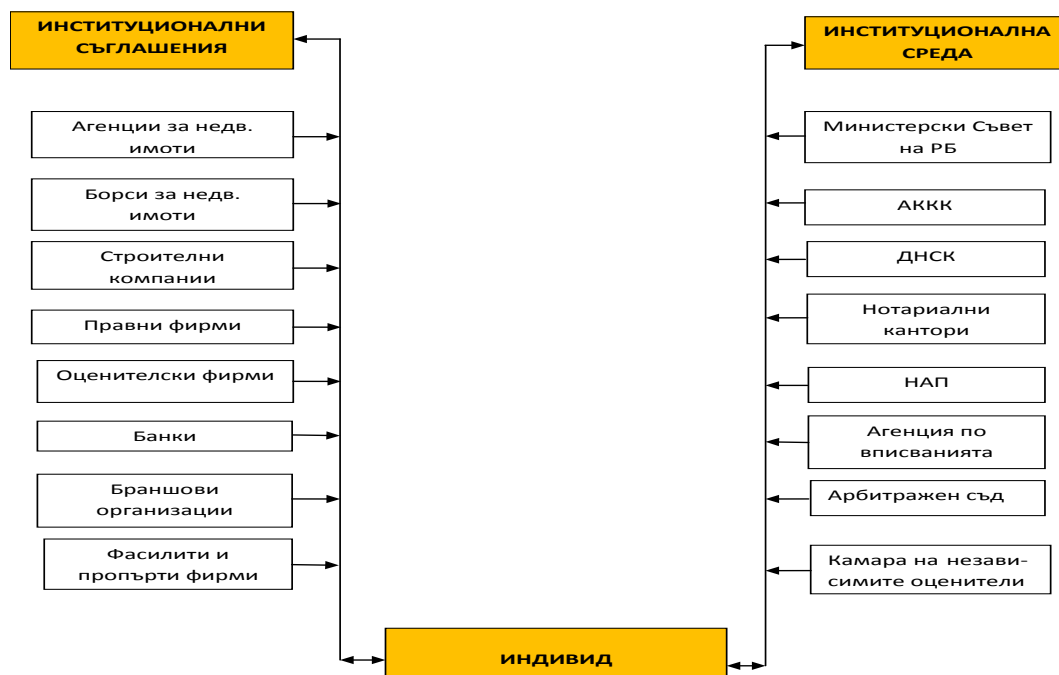
1. Пазарът на жилищна недвижима собственост през призмата на институционализма

Специфичната институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост е изградена от сложна институционална среда и многобройни институционални съглашения (фигура 1).

Институционалната среда (Марков, 2012, с. 29) е съвкупност от основополагащи социални, политически, юридически и икономически правила, определящи рамката на човешкото поведение. Компоненти на институционалната среда са правилата на обществен живот, функционирането на политическата сфера, базовите правни норми, които образуват формалните пра-

вила. Основното отличие на формалните от неформалните правила се заключава в степента на тяхното проявление. Тази степен на проявление се свързва с техния писмен характер и наличието на специалисти, занимаващи се с контрол на действието им. Значението им се подсилва от факта, че са средство за обобщение и фиксация на огромно многообразие от конкретни правила.

Правомощията по управление на пазара на недвижима собственост в България са разпределени между различни държавни и общински структури: Министерство на регионалното развитие и благоустройство, Министерство на правосъдието, Национална агенция по приходите (НАП), Агенцията по вписванията, Дирекция за национален



Фигура 1. Институционална структура на взаимодействието институции – индивид на пазара на жилищна недвижима собственост в България

строителен контрол (ДНСК), Агенция по геодезия, картография и кадастър (АККК) и други организации, имащи в дейността си такива функционални отговорности.

Различните институционални съглашения показват взаимоведствието между различните заинтересовани участници със специфичната обкръжаваща институционална среда. Институционално съглашение (Марков, 2012, с. 30) е договореност между индивиди 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. Те формират неформалните (неофициалните) правила. Неформалните правила са неписаните обичаи, традиции и стереотипи на поведение. Такива са напр. 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 настоящия анализ, може да се разглежда като набор от ценности и норми, определящи поведението на организацията.

За пазара на жилищна недвижима собственост в България това са ипотечни кредитори, оценители, браншови организации и други професионални участници, както и брокери (посредници), които са във основата на изследването. Всички те се включват в специфичните институции от инфраструктурата на пазара на жилищна недвижима собственост, изпълняващи функции по генерирането на нови видове дейности на пазара, възпроизвеждащи до-

бри 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.

В пазарната икономика институционални изменения възникват в този случай, когато пазарните решения са недостижими или неефективни. Случаи от такъв вид са известни в икономическата теория като „провали на пазара”. Но всъщност „провалите на пазара” в по-широк смисъл могат да се интерпретират като издръжки по експлоатацията на стопанската система или транзакционни разходи. Като акт на предложение за институционални изменения влияят издръжките на колективното действие, т.е. разходите по създаването, изменението и функционирането на институциите. Институциите могат да се създават и „отдолу”, от самите стопански субекти и организации. И, като правило, последният механизъм е най-ефективен, тъй като рационалните субекти ще създават институции със съвместни усилия готогава, докато цената на тези усилия са по-малки от тези транзакционни разходи, които те отстраняват. Въвеждането на институционални изменения също се счита за ефективно, ако увеличението на транзакционните разходи ще се компенсира от растеж на печалбата или намаляване на общите транзакционни разходи.

На пазара на жилищна недвижима собственост конкуренцията действа като външна принуда за организациите непрекъснато да усъвършенстват всички аспекти на дейността си – формално и неформално, действа като външната принуда за институционалната им активност (Проект, Велев и др., 2008). Активността на стопанските субекти, предоставящи

услугата „покупко-продажба“ на жилищна недвижима собственост, има пряка връзка с типа пазарна структура, определяща и равнището на конкуренция. Детерминантите на институционална активност са основните характеристики (особености, фактори и условия на дейността им), които според автора могат да действат активизиращо (а в някои случаи и възпиращо) на институционалните изменения на пазара на жилищна недвижима собственост и включват:

– 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, които зависят от мащаба на организацията, видовете предлагани услуги, оценката за интензивността на конкуренцията и броя на заетите с висше образование;

– дълготрайност (устойчивост) на резултатите, т.е. да са насочени към постигане на високи резултати за дълъг период от време, а не към максимизацията им в краткосрочен план и високите стопански резултати – плановия хоризонт и звено за анализ на пазара;

– икономическа ефективност, т.е. тази способност да е устойчива. Институционалната активност на организацията е относителна величина, защото различните стопански агенти имат различна степен на развитие на тази способност и с различен успех реагират на външните въздействия и промени, което води и до разлика в резултатите от дейността им. Тук се включват собствеността на организацията, участия в обединения и взаимодействието с другите участници на пазара на жилищна недвижима собственост.

2. Резултати от изследването на детерминантите на институционална активност

Определянето на влияние на детерминантите на институционалната активност са на база проведено анкетни проучвания на пазара на жилищна недвижима собственост. Целевата съвкупност са брокери посредници, които са представители на различни по мащаби и собственост агенции за недвижими имоти в гр. София. Поради спецификата на исканата информация проучването е ограничено само в рамките на гр. София (обема извършвани сделки с жилищна недвижима собственост). За изследваната съвкупност от експерти е въведено изискване за 5 години професионален опит в бранша и минимално 50 сделки за този период. Анкетирани са 53 брокери, работещи в 15 агенции за недвижими имоти, но поради непокриване на едното или другото условие (опит и брой сделки), обработените анкетни карти са 51. Анкетното проучване е проведено на работното място на респондентите в гр. София. Изследването е проведено в периода м. юни – м. септември 2014 г.

Разпределението по демографски характеристики – възраст, пол и образование на изследваната съвкупност е следното¹:

– По пол – мъже (57 %), жени (43 %)

– По възраст – от 18 до 30г. (8 %), от 31 до 43г. (49 %), от 44 до 56г. (37 %), от 57 до 65 г. (6 %);

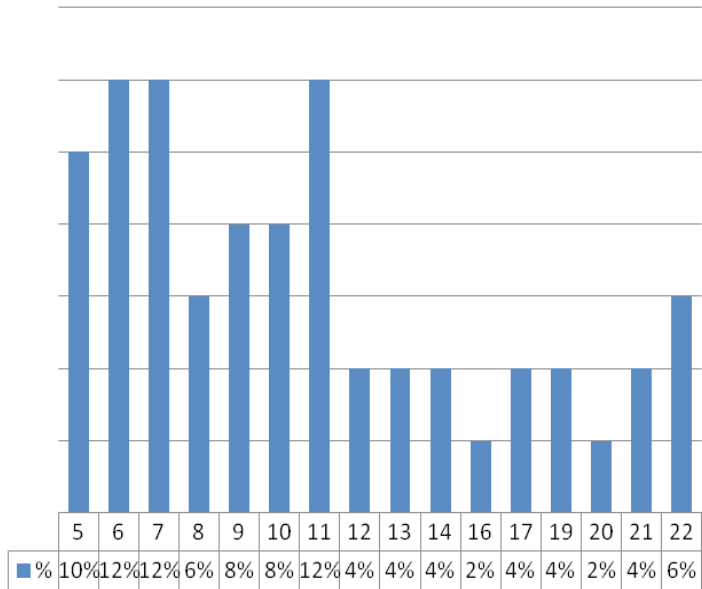
– По степен на завършено образование – висше – магистър (67 %), висше – бакалавър (20 %), висше – проф. бакалавър (8 %), средно образование (6 %).

Разпределението по професионален опит и брой сключени сделки на целевата съвкупност от експерти в областта на жилищна недвижима собственост е показано на таблица 1, фигура 2 и фигура 3.

¹ Данните са обработените чрез SPSS.

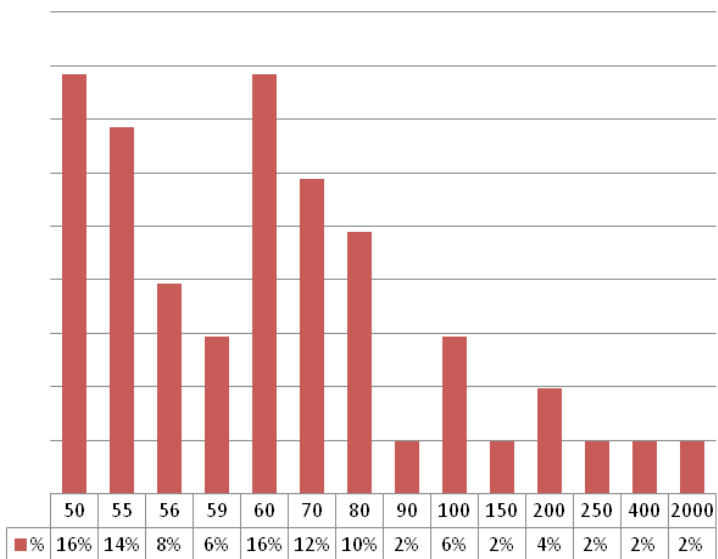
Таблица 1. Разпределение по професионален опит и брой сключени сделки

ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ		
години	брой	%
5	5	10%
6	6	12%
7	6	12%
8	3	6%
9	4	8%
10	4	8%
11	6	12%
12	2	4%
13	2	4%
14	2	4%
16	1	2%
17	2	4%
19	2	4%
20	1	2%
21	2	4%
22	3	6%



Фигура 2. Разпределение по професионален опит

БРОЙ СКЛЮЧЕНИ ТРАН-ЗАКЦИИ		
тран-закции	брой	%
50	8	16%
55	7	14%
56	4	8%
59	3	6%
60	8	16%
70	6	12%
80	5	10%
90	1	2%
100	3	6%
150	1	2%
200	2	4%
250	1	2%
400	1	2%
2000	1	2%



Фигура 3. Разпределение по брой сключени сделки

Управление

Пазарът на жилищна недвижима собственост е с изразена монополистична конкуренция, т.е. пазарната структура спада към несъвършената конкуренция. Ето защо в рамките на проучването са търсени за анализ и оценка експерти от различни по вид и мащаб институционални съглашения (агенции за недвижими имоти), извършващи посредническа дейност по транзакцията на жилищен недвижим имот. Това, от една страна, определя формализирането на определени правила, стандартизацията на процесите и дейностите, етични 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).

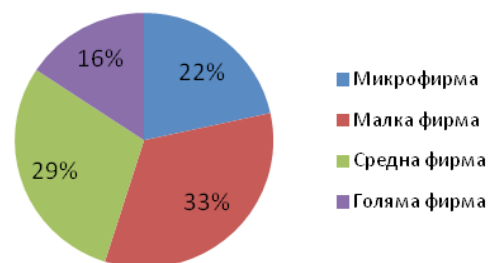
Размер на агенцията

Размерът на агенцията е свързан с различната осигуреност с ресурси, необходими за извършване на дейността – човешки, парични, материални, информационни. Липсата на достатъчно ресурси затруднява спазването и въвеждането на нови стандарти за извършване на дейността, наложени от промени в институционалната среда (поради покачването на трансформационните разходи). В същото време, обаче, по-малкото вътрешнофирмени бюрократични пречки и гъвкавостта благоприятстват за по-бързото и лесно възприемане, адаптиране към нови и допълващи услуги, в комуникацията с клиентите, в прилагането на нови информационни системи и др. В изследваната съвкупност разпределението на респондентите експерти по тип агенция е² представено в таблица 2 и фигура 4.

² На база средносписъчен брой на персонала.

Таблица 2. Разпределение по респонденти експерти по тип агенция

ТИП ФИРМА	брой	%
Микрофирма (от 1 до 10 души)	11	22%
Малка фирма (от 11 до 50 души)	17	33%
Средна фирма (от 51 до 249 души)	15	29%
Голяма фирма (над 250 души)	8	16%
общо респонденти:	51	



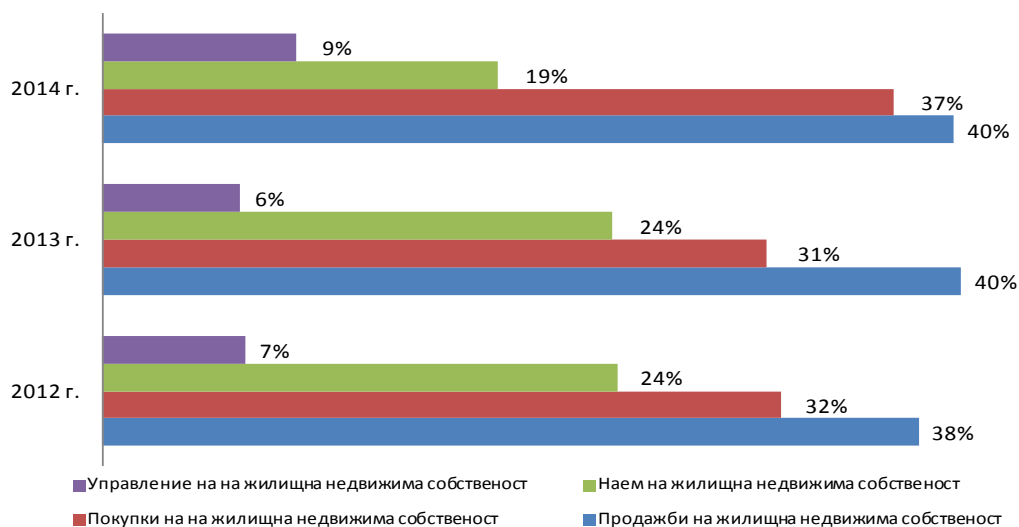
Фигура 4. Разпределение по респонденти експерти по тип агенция

Степен на диверсификация на дейностите и интензивност на конкуренцията на пазара на жилищна недвижима собственост

Степента на диверсификация на дейността на предлаганите от посредниците услуги – продажба, покупка, наем и управление на жилищна недвижима собственост е изследвана за тригодишен период (2012 – 2014 г.). Като посочените процентни дялове за 2014 г. имат и частично прогнозен характер – отразяват очакванията на експертите, защото проучването е направено в началото на четвъртото тримесечие на годината. Резултатите са показани на хистограмата (фигура 5).

Управление

Жилищна недвижима собственост



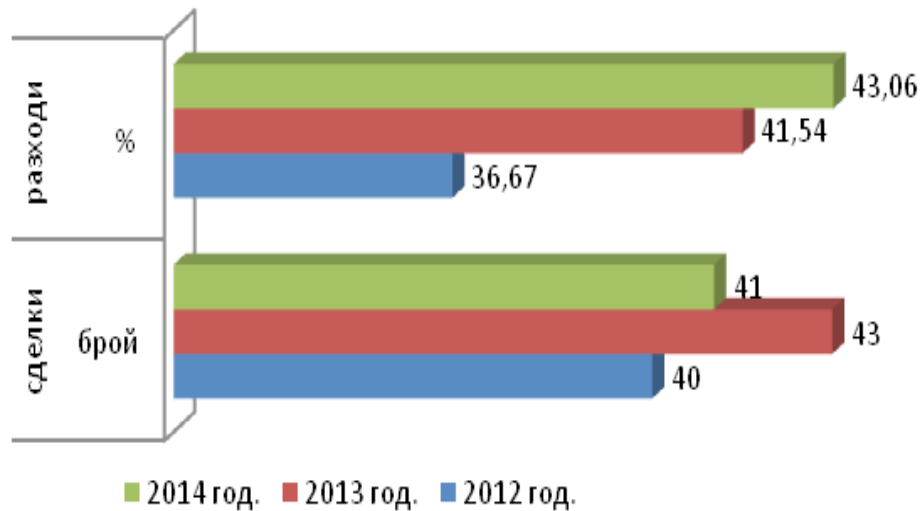
Фигура 5. Степента на диверсификация на дейността на предлаганите от посредниците услуги

За целия разглеждан период най-нисък е дялът на услугата „Управление на жилищна недвижима собственост“, а най-висок – дялът на услугата „Продажба на жилищна недвижима собственост“. Този висок дял е отражение на икономическата криза, настъпила след 2009/2010 г., и промененото търсене на типа жилищна недвижима собственост – квадратура, разпределения на помещения и т.н. Услугата „Покупка на жилищна недвижима собственост“ бележи ръст за 2014 г. спрямо 2012 г. с 5 % и 2013 г. с 6 %. Една от причините е, че това се дължи на протеклите негативни процеси в банковата система в България през средата на 2014 г. (затварянето на КТБ и поставянето ѝ под специален режим, както и слуховете, че ПИБ е в ликвидна криза и е пред фалит). А това води до засилване на интереса към жилищна недвижима собственост като инвестиционен обект. Друга предпоставка е политическата криза и несигурността в политическата система, което води до спад на доверието в българските институции. Това намира отражение и в повишаване на дела на оперативните разходи с 6,39

% при сделки по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост в общите текущи разходи за извършване на посредническа дейност на експертите, представени в хистограмата³ (фигура 6).

Конкуренцията действа като външна принуда за агенциите 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 институционални промени ще е по-силна, а следователно и институционалната активност ще е висока. Институционалните промени, настъпващи на пазара на жилищна недвижима собственост, са спорадични, основно неформални по своя характер, т.е. те са с препоръчително действие. Това се вижда и от резултатите на проведеното изследване. Като много високо равнище отчитат интензивността на конкуренцията само 38,8 % от експертите, а 61,2 % – като средна, като оценка – ниска, няма.

³ Броят на реализираните от експертите сделки по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост.

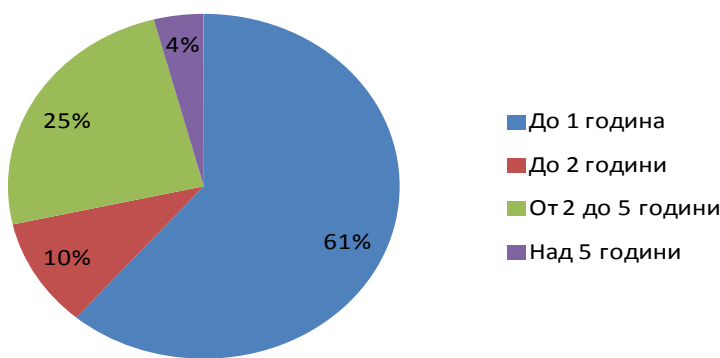


Фигура 6. Брой сделки по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост в общите текущи разходи

Планов хоризонт на агенциите и наличие на отдел за анализ на пазара на недвижима собственост

Институционалните промени, особено свързаните с налагането на формални правила, а донякъде и на неформални, изисква ясно формулиране на целите и дългосрочна мобилизация на ресурси и усилия както на ниво бранш, така и на микрониво, т.е. на

ниво агенции. Често пъти резултатите от извършените промени се очакват не веднага, а след известно време. В тази връзка логично е да се предположи, че агенциите, които планират дейността си за по-дълъг период, могат с по-голяма сила да влияят върху институционалните съглашения и институционалната среда, т.е. да налагат институционални промени.



Фигура 7. Планов хоризонт на агенциите за недвижими имоти

Проучването не потвърди категорично посоченото предположение. Както се вижда на фигура 7 само 39 % от агенциите планират дейността си за период от 2 и повече години, а всички останали – до 1 година. Явно е, че зависимостта между институционалната активност и сравнително дългия срок на планиране, не е напълно валидна за пазара на жилищна недвижима собственост в гр. София. Най-силно въздействие срокът на планиране има върху средните по размер агенции – от 51 до 249 души. При тях явно има изготвени и въведени вътрешни процедури и правила за извършване на дейността, наличието на по-сложна йерархия и по-тясна специализация на брокерите, което спомага за въвеждането на добри практики и стандарти. Но пък възпрепятства влиянието им върху институционалната среда, т.е. възпроизвеждането им във формални правила.

Извършването и планирането на институционални изменения е сложна дейност, изискваща много усилия и ресурси. Тя е в тясна връзка с анализ на тенденциите на пазарните отношения, т.е. анализ на пазара на недвижима собственост. Теоретичната постановка е, че за да е успешна тази дейност, трябва да се отдели от работата по осъществяването на ежедневните, рутинни дейности и с нея да се ангажира специализиран персонал. Проучването показва, че 76,6 % от агенциите имат специализирано звено за анализ на пазара на недвижима собственост, в т.ч. и на пазара на жилищна недвижима собственост. Като тук най-силно негативно въздействие, липсата на такова звено, оказва върху агенции от типа Микрофирма (от 1 до 10 души). Това е логично, защото агенции от този тип нямат ресурси и персонал за създаването и поддържането на такова самостоятелно звено.

Дял на заетите в агенциите с висше образование

Логично е да се предположи, че промените се създават главно от висококвалифици-

цираните специалисти. Интересна е проверката доколко дялът на заетите с висше образование е определящ за интензивността на институционалните взаимодействия и развитието на пазара на жилищна недвижима собственост.

Резултатите показват, че за цялата изследвана съвкупност служители с висше образование, работещи в агенциите, той е 50 % и повече, като най-висок е в диапазона от 70 % – 80 %. Най-силно въздействие образованието има върху малките по размер агенции – от 11 до 50 души. При тях характерно е съвместяването на няколко дейности и изисква по-голяма адаптивност на служителите. Това създава добри практики, но също така възпрепятства възпроизвеждането им в институционални изменения.

Собственост на предприятието

Интересна е проверката дали собствеността на агенциите (българска или чуждестранна) оказва влияние върху институционалната активност. Предположението е, че чуждото участие в капитала е предпоставка за улеснен трансфер на знания, добри практики и технологии и води до повишаване на дейностите, свързани с подобряване на институционалната структура. Резултатите обаче не го потвърждават. С чуждестранен капитал са само 17,6 % от агенциите, а 82,4 % са с изцяло български капитал. От тях само шест са франчайз на чуждестранна или българска фирма.

Партньорски взаимоотношения и участие в обединения

Партньорските взаимоотношения и участието в обединения са предпоставка за улеснен трансфер на знания, умения и технологии, а следователно и за ефективна динамика на институционалната структура.

Партньорството с други фирми е фактор със силно действие за ускоряване на

активността в областта на институционалните изменения. Това потвърди и проучването: 92 % от агенциите си партнират с чуждестранни предприятия, 98 % – с български. Като 95 % от респондентите оценяват положително партньорските вътрешнофирмени взаимоотношения или с компанията майка. Такава тенденция се наблюдава и при нагласата на повечето експерти към взаимодействието с различни стопански институции, браншови организации и обединения, държавна и общинска администрация, конкуренти и организации с нестопанска цел извън бранша – процентът на положителна оценка е между 70 % – 98 %. Интересно е, че най-висок процент – 98 %, е даден на партньорството с конкуренти и други предприятия от същия бранш. Това говори за организираност на бранша и явно работеща система от етични и колегиални норми на поведение, т.е. изградена система от неформални правила.

Проучването показва, че предприятията твърде малко разчитат на партньорство с университети и изследователски институти. Едва 58,8 % от респондентите си партнират с университети и едва 20,7 % – с изследователски институти. Стимулирането на това сътрудничество очевидно е една от важните насоки за повишаване на нагласите за институционалната активност, а от там и за промени в институционалната среда.

Като обобщение, на основа на детерминантите за институционална активност на пазара на жилищна недвижима собственост, оценката на експертите показва:

- налагаща се система от неформални правила от етични и колегиални норми на поведение, трансфер на знания, добри практики и технологии;

- спорадични инициативи във формирането на формални процедури и стандарти за извършване на дейността.

3. Насоки за институционални изменения на пазара на жилищна недвижима собственост

На база на резултати от проведеното проучване могат да се изведат две направления за институционална активност, които да доведат до институционални изменения на пазара на жилищна недвижима собственост:

На ниво бранш

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 на дейността на стопанските субекти. Добър, но единствен, пример в тази посока е въведеният в България през 2010 год. Европейски стандарт за услуги, предоставяни 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 опасност. 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.

На ниво институционална среда

Формализиране на добрите практики и етичните кодекси, водещо до ясни правила

и норми за извършване на дейността на пазара на жилищна недвижима собственост, свързани със Закон за дейността на Агенциите за недвижими имоти и Публичен регистър на брокерите на недвижими имоти (такъв проект има, представен от НСНИ през 2012 г., <http://www.nсни.bg>). От една страна, това е и пътят за изчистване на наложил се в обществото негативен имидж на посредниците, а от друга страна, ще позволи на научно-образователните институции да имат критерий за създаването на адекватни учебни планове и учебни програми. Опасността е, че при налагането на нови правила и норми се създават и допълнителни бариери на пазара, както и възникването на „институционални капани“. Това са институционални конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (новите) норми на поведение.

Заклучение

Институционалните изменения водят до налагането на нови правила и норми, формализиране на добри практики и етични кодекси, т.е. валидиране на дейността. Резултат от това е въвеждането на ниво институционална среда на специализирани характеристики както за обектите, така и за субектите на пазара на жилищна недвижима собственост, които да създадат сертифицирана рамка и прозрачност на пазара. По същността си това е подобряване на институционалната структура, а от тук и на институционалните условия. Това води до предотвратяване на опортюнистичното поведение и на информационната асиметрия както при взаимодействие на ниво институционални съглашения, така и при взаимодействие индивид – институционално съглашение. Но налага и промени в компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опита при формирането на условията

по транзакцията на собственост, имиджа, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. Влияе положително на 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 и различни процеси основно на макроравнище – политически, икономически и социални.

Цитирани източници:

Колев, Цв., 2011. Основи на общата теория на стопанството, Пловдив, ЕИКУ, с. 49.

(Kolev, Tsv., 2011. Osnovi na obshtata teoria na stopanstvoto, Plovdiv, EIKU, s. 49)

Марков, М., 2012. Учебен речник по институционална икономика (А-Я), София, ИК УНСС, с. 29-30.

(Markov, M., 2012. Ucheben rechnik po institutsionalna ikonomika (A-YA), Sofia, IK UNSS, s. 29-30.)

Норд, Д., 2010. Институции, институционална промяна и икономически резултати, С., изд. ЛиК,

(Nord, D., 2010. Institutsii, institutsionalna promiana i ikonomicheski rezultati, S., izd. LiK,)

Проект, 2008. Велев, Мл., и кол., Изследване на влиянието на организационно-управленските иновации върху конкурентоспособността на индустриалните предприятия. // Договор 116-ти - 15/2008, НИС при Технически университет – София, С.

(Proekt, 2008. VeleV, Ml., Izsledvane na vlyanieto na organizacionno-upravlenskite inovacii varhu konkuretnosposobnostta na industrialnite predpriatia. // Dogovor 116-ti – 15/2008, NIS pri TU – Sofia, S.)

<http://www.nсни.bg>