

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА НА АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

Доротея Томова*

Увод

Развитието на пазара на недвижими имоти в България, особено през последните 20 години, породило потребността от подобряване качеството на услугите, предлагани от агенции за недвижими имоти. Периодът след преминаването от планова към пазарна икономика е достатъчно голям, за да се открият добрите и лошите практики в тяхната дейност. Целта на настоящия доклад е да се разкрият пропуски в дейността на агенциите за недвижими имоти. Разглеждат се някои установени практики, като Европейският стандарт за "Услуги на брокерите на недвижими имоти" и Закона за посредничеството при недвижими имоти в Словения. Словения е страна – член на ЕС. Тя с относително малка територия и население, в известен смисъл сравними с България. Сравнително отскоро (2003 г.) приемат закон, регламентиращ брокерската дейност. Това дава основание да се счита, че словенският опит би могъл да бъде използван при усъвършенстване на регламентацията на брокерската дейност в България. На базата на установените недостатъци в българската практика и правилата, залегнали в Европейския стандарт и Закона на Словения, са формулирани насоки за подобряване дейността на посредниците на недвижими имоти у нас.

Посредничеството на недвижими имоти в България

Посредничеството на недвижими имоти в България не е регламентирано с отделен закон. Действащите агенции за недвижими имоти се регистрират по силата на Търговския закон. Той дава общо определение за посредник без да определя конкретно вида на посредника – "Посредник е търговецът, който по занятие посредничи за сключване на сделки"[1]. Законът също така:

- задължава вписването в дневник на посредническите договори;
- определя задължителните елементи от съдържанието на посредническия договор – описание на предмета на договора (недвижимия имот), срок на договора, възнаграждение, неустойки;

* Доротея Томова, докторант, катедра "Недвижима собственост", УНСС, email: doroteya_tomova@gmail.com

- дава правото на възнаграждение за извършената услуга без да го ограничава и др.

Трябва да се отбележи, че регламентациите в Търговският закон в значителна степен не са съобразени със спецификата на дейността на агенциите за недвижими имоти. По-конкретно:

- Липсва изискване за задължителна квалификация за упражняване на професията "брокер на недвижими имоти". Съществуващата Наредба за придобиване на квалификация за професия "Брокер" няма задължителен характер.
- Няма ясно разграничаване на агенциите, извършващи различни дейности свързани с недвижимите имоти – наеми; покупко-продажби на апартаменти, къщи, вилни имоти; покупко-продажба на парцели за строителство, земеделски земи; обезщетения при строителство.
- Няма регистър на брокерите на недвижими имоти.
- Не е определено работно място за извършване на срещи и сключване на сделки;
- Не е посочено минимално заплащане за услугата предлагана от агенциите. Липсата на подобно ограничение спомага за извършването на нерегистрирани сделки от страна на агенциите за недвижими имоти.
- Липсват ясно определени общи правила за задължения и отговорности на брокерите на недвижими имоти. Въвеждането на такива, ще доведе и до появата на изискване за застраховка "професионална отговорност".
- Не съществува регулаторен орган, който да наблюдава и контролира агенциите за недвижими имоти.
- За преодоляването на посочените недостатъци е необходимо усъвършенстване на съществуващата в България регламентация в съответствие с европейската регламентация и добрите чуждестранни практики. За целта в следващото изложение се разглежда Европейският стандарт за брокерската дейност и практиката на Република Словения.

Европейски стандарт "Услуги на брокерите на недвижими имоти" EN 15733

На 20 май 2009 г. CEN /Comite Europeen de Normalisation/ [2] приема Европейски стандарт EN15733 [3] който регламентира общо европейските изисквания относно предоставяне на услуги от брокерите на недвижими имоти. Този стандарт е първият европейски документ, изразяващ постигнатото съгласие относно изискванията към услугите на брокерите на недвижими имоти. Стандарта установява общи изисквания. Той е основата за определяне на по-високи изисквания към професионалните услуги и професионал-

ната компетентност на брокерите на недвижими имоти в отделните страни. Европейският стандарт се прилага за услуги както между бизнес организации, така и между бизнес организации и индивиди и домакинства.

Стандартът дава следното определение за брокер на недвижими имоти *"лице, което действа професионално като брокер при сделки с недвижими имоти или активи от името на клиент или като посредник"*. Уточнява се и какви примерни дейности може да включва това определение : *консултиране; маркетинг и реклама на недвижими имот; услуги свързани с покупки и продажби; услуги свързани с отдаване под наем, наемане, лизинг; установяване, придобиване и регистрация на собственост върху недвижим имот; проучване на жилищни и друг тип сгради и земя; съставяне на договори; уреждане на проверка и огледи на имоти; установяване на контакти и комуникация между купувач и продавач.*

Общите условия, посочени в стандарта, които трябва да се спазват при осъществяване на брокерската дейност, са:

1. Разграничаване на задълженията към различните по вид клиенти, в зависимост от това дали са продавачи или купувачи. Начинът на работа с различния по вид клиент показва и нуждата от различна компетентност. Информацията, която брокерът трябва да предостави на клиента, зависи от вида на последния. При клиент купувач се изисква доказване на собствеността на имота, наличието на явни и неявни дефекти, подробности за допълнителни разходи свързани със закупуването на имота, информация за пазарните цени на имотите и др. При клиент продавач брокерът трябва да информира собственика на имота за неговите отговорности и задължения, да дава съвети как би могла да се увеличи пазарната стойност на имота и др.
2. Стандартът дава насоки за задължително съдържание на посредническите договори. В тях се определят правата и задълженията на брокера, които в нашата практика все още са неясни както за посредниците, така и за клиентите. Важен момент от стандарта, е дефинираната невъзможност брокерът да предлага имот без писменото съгласие на собственика. Практиката в България е далеч от това условие. Съществуват много оферти за един и същ имот с обявени цени, които не са съгласувани със собственика. Това подпомага разпространяването на невярна информация и неточности при определяне пазарна цена за даден вид имот.
3. Стандартът определя, че брокерът на недвижими имоти трябва да притежава следните знания и умения:
 - за пазара на недвижими имоти;
 - за разходите, свързани с използването на имота;

- за принципите и процеса на финансиране на сделките с недвижими имоти;
- за методите за оценка на пазарната стойност на имота;
- за начините за проверка и измерване на площи;
- за същността на сделки с недвижими имоти;
- за строителството и поддръжката на недвижимите имоти в сферата, в която работи брокерът;
- за екологичните и енергийните аспекти на имота;
- за тълкуване на чертежи (архитектурни) и спецификация на сградите, кадастрални и геодезични скици, предписания на застроителни планове в градските и земеделските райони;
- за комуникация с бизнес администрацията и клиентите.

В стандарта се посочва още необходимостта от обучение за придобиване на изискваните знания и умения. Даден е препоръчителен период за обучение, не по-малък от 12 месеца. Приема се, че за някои области на професионалната дейност на брокера може да се изисква по-високо ниво на образование. Това уточнение показва ясното разграничаване на различните дейности на агенциите за недвижими имоти. Необходимите компетенции за посредничество при отдаване на имоти не покрива тези за извършване на посредничество при покупко – продажба или преотстъпване право на строеж.

1. Стандартът посочва необходимостта брокерът да има застраховка "професионална отговорност", която да покрива евентуални щети причинени от брокера. Сключването на подобна застраховка би подобрило доверието от страна на клиентите. Те ще придобият сигурност, че наетата от тях агенция ще носи отговорност за всички поети задължения.
2. Стандартът предлага етичен кодекс към който да се придържат представителите на професията. Основните правила на кодекса са:
 - не може да се отказва професионално обслужване въз основа на дискриминация;
 - защита и подкрепа на законните интереси на клиента;
 - недопустимост да се упражнява натиск за да се получи възлагане на сделка;
 - зачитане на правата на всички страни в сделката. Брокерът трябва да препоръча на страната не представлявана от него, да потърси независима консултация, ако случая го изисква;
 - честността – критерий във всички действия на брокера. Непримане на възлагания, които надхвърлят неговите знания и умения. Насърчаване на лоялната конкуренция. Гаранция за почтено и с

уважение отношение към колеги. Избягване на конфликти с колеги, които могат да накърнят интересите на клиентите.

В практиката на редица страни със собствено законодателство за професията брокер на недвижими имоти има отклонения от разглеждания стандарт. Такива, посочени в приложение към стандарта, са Кипър, Дания, Финландия, Норвегия, Швеция, Словения, Великобритания.

В Швеция, например, брокерът трябва да бъде регистриран в Борда за надзор на брокерите на недвижими имоти. Само професионалисти (физически лица) могат да бъдат регистрирани като брокери на недвижими имоти. Брокерът не може да действа от името на клиент, а само като посредник. Изключителните права могат да бъдат давани на брокера само за период от три месеца, а споразумение за удължаване на този срок се подписва един месец преди изтичането му. На брокера му е забранено да закупи имот, за продажбата на който е нает или с който е тясно свързан. Информацията, представяна на клиента задължително е в писмен вид. В Швеция е регламентирано и необходимото ниво на образование – университетско образование, включващо минимум две години обучение по специалността. Учебната програма включва брокерство на недвижими имоти, частно право, вещно право, данъчно право, бизнес икономика, строителни технологии и оценяване на имоти и др., както и най-малко 10 седмично практическо обучение с надзорник, преди започване на самостоятелна работа.

Закон за посредничество при сделки за недвижими имоти в Словения

Основните моменти в действащия в Словения закон за посредничество при сделки с недвижими имоти са следните:

1. Изисквания към компаниите (агенциите), осъществяващи посредническа дейност при сделки с недвижими имоти:
 - да разполагат с повече от един служители;
 - да имат конферентна зала за срещи с клиенти;
 - служителите да работят на трудов договор, да притежават лиценз и да са записани в регистъра на агентите за недвижими имоти;
 - да гарантират, че изпълняват само реални сделки;

В България не съществува ограничение за работното място, за броя служители и вида договор за тяхното наемане. В повечето случаи посредниците на недвижими имоти работят на граждански договор или без договор. Не всички агенции разполагат с офис и често работят от вкъщи. И въпреки, че изискването за офис може да се приеме за ограничаване правото на труд, то неговата липса не помага за по-качественото обслужване на клиента.

2. Правила за успешно и стабилно функциониране на компаниите за посредничество при сделки с недвижими имоти:

- **Размер на комисионната** – а) дава се горна граница за размера на комисионната – 4% върху стойността на сделката; б) за сделки на стойност под 10 000 евро не се определя горна граница; в) комисионната се заплаща от клиента на компанията посредник, независимо дали той е в качеството си на продавач или купувач с изключение на случаите, когато има договореност за поделение на комисионната между двете страни в сделката.

В България няма ограничения относно размера на комисионната. На практика той варира между 1,5% – 3,6% от стойността на сделката. По-нисък размер на комисионната се предлага в повечето случаи от брокери, които нямат офис и не фигурират в търговския регистър.

- **Задължителна застраховка на компанията**, обхващаща всички служители, която да покрива вреди, причинени на клиент или трето лице, в резултат на работата на компанията.
- **Регламентации относно рекламната дейност:**
 - реклами се публикуват навсякъде, където е позволено, като задължително се обявяват реални цени, описва се размера, местоположението, годината на строителство, както и името на компанията за недвижими имоти;
 - при рекламиране на сграда с различни имоти, се публикува най-високата и най-ниската офертна цена на имот в сградата;
 - ако компанията за недвижими имоти, рекламира имот нейна собственост, това трябва да е изрично упоменато в рекламата;
 - забранява се да се рекламира чрез брошури и листовки, които се залепят по входове на сгради или се оставят в пощенски кутии.

В България няма дефинирани регламенти относно рекламната дейност. Най-често се използват интернет сайтове, рекламни пана, листовки и брошури. Съществен недостатък е факта, че липсва изискване, а и система, за проверка на достоверността на информацията за рекламираните имоти.

- **Представителна функция на компанията** – посредник. Изисква се тя да представлява интересите само на едната страна, освен ако няма друга изрична писмена договореност.

В България не рядко агенцията представлява и двете страни, често пъти водена от стремежа за получаване на двойна комисионна. Не би могло да се твърди, че всички агенции не могат да защитят успешно интереса и на двете страни. Но клиентът винаги се чувства по-сигурен, когато наетите от него агенция или брокер защитават само неговия интерес.

- **Проверка на състоянието на имота.** Преди да се сключи договор се осъществява правна и фактическа проверка на имота, която трябва да включва:
 - проверка на това дали имотът е вписан в имотния регистър;
 - проверка относно наличието на вещни права на трети лица върху имота;
 - проверка за пропуски и грешки, които могат да повлияят значително на пазарната цена на имота;
 - проверка на предназначение на земята;
 - внимателно изготвяне и проверка на всеки документ относно състоянието на имота, изготвен от компанията посредник, която носи пълната отговорност за достоверността им.

За съжаление в България все още много брокери смятат, че осигуряването на удостоверение за тежести е единственото, което трябва да направят по отношение на документацията, свързана със сделката и информацията, необходима за вземане на правилно решение. Така например брокерите биха могли да проучват настоящи и бъдещи градоустройствени планове около продавания имот, защото те имат отношение към пазарната цена на имота. Би трябвало брокерите да набират информация за състоянието на сградата, за извършени ремонти и др.

- **Организация на плащането на комисионната:**
 - комисионна се дължи само в случай на осъществена сделка;
 - не може да се изисква предварително или частично плащане преди сключването на окончателен договор;
 - компанията-посредник има право на възнаграждение, ако клиента или негов близък сключи договор за имота, предмет на договора за посредничество, в рамките на 6 месеца след прекратяване договора за посредничество.

В България също комисионната се дължи при сключена сделка. Част от комисионната може да бъде заплатена при сключване на предварителния договор за покупко-продажба, а останалата част – при сключване на окончателния договор. Тук трябва да се отбележи, че в България не е задължително сключването на договор за посредничество между агенцията/брокера и клиента. Това е предпоставка агенцията/брокерът да могат да бъдат ощетени в случай на недобросъвестност на клиент.

- **Продължителност на договора за посредничество.** В Словения продължителността на договора не може да надхвърля 9 месеца. Самият договор може да бъде прекратен по всяко време, ако и двете страни са добросъвестни.
- **Подобно ограничение в България не съществува.**

- **Задължение за водене на регистър на сключените договори.** Компаниите – посредници при сключването на сделки с недвижими имоти задължително водят регистър на сключените сделки.

В България, ако агенцията е регистрирана, съобразно клаузите за търговски посредник, също е задължена да води дневник на сключените договори.

Освен гореизложеното могат да се посочат още няколко важни, регламентиращи дейността на брокерите в Словения моменти, които липсват в българската практика и които биха могли да намерят своето място в един евентуален Закон за посредническата/брокерската дейност в България, ако се пристъпи към разработването на такъв закон. По наше мнение това е наложително и важно не само за търговията с имоти и за посредничеството при осъществяването ѝ, но и за цялата икономика. Моментите в словенския закон, които представляват интерес и за българската практика са:

1. определяне на компетенциите на министерството, което отговаря за посредничеството при сделки с недвижими имоти – Министерството на околната среда. Адресната книга с данните на всички брокери е публикувана в сайта на министерството. **С придобиване на лиценз и влизане в списъка, се получава и статут на индивидуален брокер на недвижими имоти.**
2. Задължително създаване на публични регистри за посредничество при сделки с недвижими имоти. Публичният регистър се управлява от Министерството на околната среда. В регистъра се вписват само брокери, получили лиценз. Тези брокери са със статут на индивидуален брокер на недвижими имоти. Регистърът е създаден с цел защита на участниците в сделките с недвижими имоти – клиенти и посредници. Определя професионалната основа за индивидуалната оценка на пазарната стойност на имота
3. Издаване на лицензи на брокери при изпълнение на съответни изисквания, които са: а) най-малко висше професионално образование; б) професионален изпит; в) задължително допълнително обучение на всеки 5 години или когато се променя законодателството, обвързано с дейността на агенциите за недвижими имоти; г) липса на лишаване от свобода за повече от 3 месеца. Тези условия се доказват с официални документи или сертификати. Брокерите предоставят следната информация:
 - идентификационни данни – име, националност, ЕГН, постоянно или временно пребиваване, образование;
 - номер и дата на издаване на лиценза,
 - решение за отнемане на лиценза (ако има такъв случай);
 - номер и дата на подновяване на лиценза;
 - номер и дата на завършване на професионална квалификация;

- образователна организация и дата на приключване на преквалификация;
 - данни за заетостта на фирмата.
4. Какви са възможностите чуждестранни граждани да извършват тази дейност: а) когато се докаже, че в страната на кандидатстващия брокер има същите условия за извършване на дейността; б) когато се докаже, че не е осъждан или лишаван от свобода повече от 3 месеца; в) когато е вписан в регистъра на брокерите.

Във връзка с професионалната квалификация в България, въпреки липсата на задължителна такава, съществуват форми за подобряване знанията на брокера. Създадената е катедра "Недвижима собственост" към Университета за световно стопанство гр. София и специалност "Недвижими имоти и инвестиции" към катедра "Икономика и управление на строителството" в Икономически университет Варна. Има курсове за придобиване на квалификация и различни семинари, но те не са задължителни.

1. Урежда надзора относно изпълнението на закона.

- В закона са определени нарушенията, за които може да бъде глобена дадена компания:
 - В случай, че няма офис;
 - В случай, че няма застраховка;
 - В случай, че се извършва посредническа дейност от нелицензиран брокер;
 - В случай, че заплащането на услугата не е в съответствие със закона;
 - В случай, че в посредническия договор не са описани разходите;
 - В случай, че не може да се гарантира безпристрастността на компанията;
 - В случай, че не може да се защитят интересите на клиента;
 - В случай, че не е предупредено в писмен вид за конфликт на интереси;
 - В случай, че се допуска грешка при определянето на правното и фактическо състояние на имота;
 - В случай, че компанията е изготвила документ с невярно съдържание;
 - В случай, че се заплати възнаграждение в противоречие на закона;
 - В случай, че компанията не съхраняват данните за посредничеството и не предават данните в общата база, в съответствие със закона.
- Глоби за отделните брокери:
 - Ако изпълняват дейността без лиценз;
 - Ако не уведомяват за правни и фактически нарушения в имота;

- Ако дават незаконна, непълна, невярна или подвеждаща информация за имота;
- Ако информацията, която дават за себе си или компанията за която работят е непълна и невярна;
- Ако не отговарят на законовите изисквания за извършване на посредническа дейност при сделки с недвижими имоти.
- Отнемане на лиценз:
 - При даване на незаконна, непълна, невярна, подвеждаща или невярна информация за имота, който предлага;
 - Информацията, която се дава за фирмата за недвижими имоти или брокера е невярна;
 - Нарушаване цялостта на сделка с недвижимия имот : не е проверил състоянието на имота или е допуснал правни и фактически грешки; не е запознат с условията на пазара и това има значително влияние върху ценообразуването на имота; незаконно задържа оригинални документи, собственост на някоя от страните;
 - Ако агента е осъден за престъпление свързано с имоти или лишен от свобода за повече от 3 месеца;
 - Когато брокерът е недееспособен или не е извършил задължителната преквалификация на 5 години;
 - Брокер се изтрива от списъка при: негова молба, изтичане на лиценза, след окончателно решение за отнемане на лиценз.

Обобщение

От изложеното до тук може да се отбележи, че има основни моменти, върху които трябва да се фокусират опитите за промяна в дейността на посредниците на недвижими имоти в България:

1. Образование на брокера – задължително условие за упражняването на професията.

Липсата на задължителна квалификация е предпоставка за предлагането на некачествена услуга от агенциите за недвижими имоти. В основата на промените, които са належащи за подобряване дейността на агенциите за недвижими имоти, е създаването на единна и задължителна програма за обучение на брокерите. Тази програма трябва да бъде ясно разграничена за отделните разновидности на професията:

- наемни отношения;
- покупко-продажби;
- земеделски земи, парцели и строителство.

Обучението трябва да включва познаване на – Закон за собствеността, Закон за собствеността и ползването на земеделски земи, Гражданско и

вещно право, Закон за наследството, режим на имуществена собственост между съпрузи, данъци свързани с недвижимите имоти, ЗУТ, маркетинг на недвижимите имоти, принципи и процес на финансиране на сделки с недвижими имоти (например ипотечно кредитиране), пазарна стойност и оценяване на имота, видове строителство и поддръжка на сграден фонд, екологични и енергийни аспекти на имота, тълкуване на чертежи и спецификации на сградите, кадастрални и геодезични скици и др. Такъв вид обучение не би могло да се осъществи в рамките на 3 или 6 месечни курсове. Необходимо е минимум едногодишно обучение, което да бъде последвано от задължителна практика.

2. Определяне задълженията на брокера или агенцията за недвижими имоти – консултиране; маркетинг и реклама на недвижимия имот, услуги свързани с покупки и продажби, услуги свързани с отдаване под наем, наемане, установяване, придобиване и регистрация на собственост върху недвижим имот, проучване на жилищни и друг тип сгради и земя, съставяне на договори, уреждане на проверка и огледи на имоти, установяване на контакти и комуникация между купувач и продавач и др.
3. Възнаграждение (комисионна) – въвеждането на минимален праг на възнаграждение ще:
 - доведе до сигурност за агенцията, която ще може да претендира за своето възнаграждение;
 - доверие от страна на клиента, който чрез своя посреднически договор ще има ясна представа за задълженията и правата на своя брокер;
 - повече постъпления към държавата.
4. Контрол върху дейността – той може да се осъществява както от държавата, така и създадена за тази цел браншова организация. Във вторият случай би следвало да се внимава с наличието на конфликти на интереси и защитата на свободната конкуренция.

Формулираните насоки са свързани помежду си. Задълженията на брокера са пряко свързани с неговите умения и знания. Възнаграждението (комисионната) е свързано с изпълнение на задълженията, а качественият контрол ще накара всички участници да бъдат стриктни към приетите правила и норми. Стриктната регламентация на брокерската дейност в България и на бизнеса с имоти като цяло би довела до:

- по-добра подготовка и усвояване на основни знания брокерите;
- ясни правила за права, задължения и възнаграждения за посредниците. Това ще доведе и до изясняване на правата и задълженията на клиентите, подписващи договори за посредничества с агенции за недвижими имоти;

- поемане на отговорност от страна на брокерите;
- поемане на отговорност от страна на клиентите;
- намаляване на рекламата на несъществуващи обекти, нереални цени на имоти или публикуване на информация без знанието на собственика на имота;
- излизане на много агенции от сивия сектор в икономиката.

Това безспорно би се отразило благоприятно на посредническата дейност, на работата на целия сектор на недвижимата собственост и на бизнес средата в България като цяло.

Бележки:

[1] Чл. 49, ал.1 ТЗ

[2] CEN, Европейски комитет по стандартизация

[3] Преводът е направен от Българския институт по стандартизация

Референци:

Търговски закон, обн. ДВ бр. 48 от 18.06.1991 г., посл. изм. ДВ бр. 62 от 01.08.2017 г.

Targovski zakon, obn. DV br. 48 ot 18.06.1991 g., posl. izm. DV br. 62 ot 01.08.2017 g.

Европейски стандарт EN 15733:2009 със статут на български стандарт от 2010-06-17

Evropeiski standart EN 15733:2009 sas statut na balgarski standart ot 2010-06-17

Закон за посредничеството с недвижими имоти на Република Словения, обн. ДВ бр.42/03 от 09.05.2003г., посл. изм. ДВ бр.47/04 от 09.05.2006г.

Zakon za posrednichestvoto s nedvizhimi imoti na Republika Slovenia, obn. DV br. 42/03 ot 09.05.2003 g., posl. izm. DV br. 47/04 ot 09.05.2006 g.

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА НА АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

Резюме

Статията представя текущия регламент на агенциите за недвижими имоти в България. Сравнение между българското търговско право, европейския стандарт "Услуги за посредничество при сделки с недвижими имоти" и правната рамка за дейността на брокерите в сделките с недвижими имоти в Словения. Целта на статията е да се използват някои от недостатъците на българското законодателство и на дейността на българските агенции за недвижими имоти въз основа на изследваните практики. Препоръки за промени в нормативната уредба и за прилагане на подходящи чуждестранни добри практики според автора бяха формулирани.

JEL: R3

REGULATION OF THE ACTIVITIES OF THE REAL ESTATE AGENCIES IN BULGARIA

Doroteya Tomova*

Abstract

The article presents the current regulation of real estate agencies in Bulgaria. A comparison between the Bulgarian Commercial Law, the European Standard "Real Estate Brokerage Services" and the legal framework for the activity of brokers in real estate transactions in Slovenia. The purpose of the article is to draw on some of the shortcomings of the Bulgarian legislation and of the activities of the Bulgarian real estate agencies, based on the examined practices. Recommendations for changes in the legal framework and for the implementation of the appropriate foreign good practices according to the author were formulated.

Key words: real estate agencies, mediation, rule.

JEL: R3

* Doroteya Tomova, PhD student, Department of Real Estate, University of National and World Economy, Sofia, email: doroteya_tomova@gmail.com