

## КОНСУЛТАЦИИ

Гл. ас. Стефан Йотов

### **ДАНЪЧНИТЕ ОЦЕНКИ И ПАЗАРНИТЕ ЦЕНИ НА ЖИЛИЩАТА В БЪЛГАРИЯ**

През последните няколко години в България се регистрира голямо покачване на недвижимите имоти, докато техните данъчни оценки остават непроменени. Масова практика стана при изповядване на имотна сделка като цена да се декларира данъчната оценка. Това води до редица рискове за купувачите и продавачите, до занижени приходи за общините, нотариусите и службите по вписванията, както и до изкривяване на статистическите данни за цените на имотите и техния ръст. Разгледани са някои възможности за актуализиране на данъчните оценки, което би повишило прозрачността на имотните пазари в страната и сигурността на инвеститорите – местни и чуждестранни.

JEL: G21; L85; R31

Характерна черта на инвестицията в недвижим имот са сравнително високите разходи, съпътстващи дадена сделка. За България те достигат до 4–5% от цената на покупко-продажбата за всяка от страните (продавач и купувач). Транзакционните разходи са пряко обвързани със стойността на обекта на сделката – дължимите суми са определен процент от вписаната в нотариалния акт цена. Минималният размер, върху който се определят дължимите данъци и такси, обаче е данъчната оценка на имота. Последната актуализация на данъчните оценки, върху които се пресмятат данък сгради и такса смет, е направена през 2002 г., когато отпадна “Приложение №1” от Закона за местните данъци и такси, по което те се изчисляваха. Оттогава на пазарите на жилища във всички населени места е отчетен значителен ръст, което доведе до големи разминавания между пазарните цени и данъчните оценки. Обичайна практика в България е вписването в нотариалния акт на данъчната оценка като цена на сделката, като целта и на двете страни е да спестят част от дължимите данъци и такси. В резултат от тази практика възникват някои рискове за преките участници в сделката, а също и проблеми за общините, службите по вписванията, нотариусите, за банките, отпуснащи ипотечни кредити, и националната статистика, отчитаща цените на жилищата.

#### **Ръст на жилищните цени в България**

Как възникна това голямо разминаване между данъчните оценки на недвижимите имоти и техните пазарни цени? Нека разгледаме данните на Националния статистически институт (НСИ), който следи средните цени на апартаментите в 28-те областни центъра на страната за всяко тримесечие.

За тази цел НСИ използва информация за цените от регистрираните в службите по вписванията сделки с недвижими имоти. Средните пазарни цени на 1 кв. м жилищна площ в България към четвъртото тримесечие на съответната година са, както следва:<sup>1</sup> 2000 г. – 316.20 лв.; 2001 г. – 320.53 лв.; 2002 г. – 331.90 лв.; 2003 г. – 401.90 лв.; 2004 г. – 633.10 лв.

Очевидно е, че след 2002г. на жилищния пазар се регистрира значителен растеж на цените: 3.5% за 2002 г. (спрямо 2001 г.) при инфлация, измервана по методиката “декември – декември”, от 3.8% годишно; 211% за 2003 г. (спрямо 2002 г.) при инфлация от 5.6% годишно; 57.5% за 2004 г. (спрямо 2003 г.) при инфлация от 4% годишно.

В края на четвъртото тримесечие на 2004 г. средните пазарни цени на жилищата в България са с 97.5% по-високи от тези в края на същото тримесечие на 2001 г. През разглеждания период не е правена актуализация на данъчната оценка на имотите. В резултат от тези процеси се получават големи разлики между пазарните цени на имотите и данъчните им оценки – от 2-3 пъти (за по-големите населени места) до 10 и повече пъти (за Черноморието и за земеделските земи).

Процесите на значително поскъпване при недвижимата собственост се потвърждават и от пазарния индекс на недвижимите имоти REMI (Real Estate Market Index), поддържан от Националното сдружение “Недвижими имоти” (НСНИ). При изходна база към 01.09.2002 г. от 100 пункта към 01.01.2005 г. REMI е вече 152.80 пункта.<sup>2</sup> Трябва да се отбележи, че този индекс измерва промените в цените на 3 категории имоти в рамките на цялата страна – жилища, бизнес-имоти и терени. За целта се ползва информация за реалните цени от сключени чрез членуващи в НСНИ посреднически агенции сделки с имоти. Макар че индексът REMI е по-обобщен от данните за жилищните цени на НСИ, той също показва възходящия тренд на пазара на недвижима собственост в България и в частност – на сегмента на жилищата.

### **Декларирани цени при кешови сделки с жилища**

Как участниците на пазара на жилищни имоти се държат в описаната ситуация? Както посочихме, при кешови сделки между физически лица масовата практика е в документа за собственост да се вписва данъчната оценка на имота и така да се спестяват значителни суми от дължимите данъци и такси по сделката. За по-добра илюстрация ще приведем следния конкретен пример:

Нека приемем, че договорената между купувача и продавача цена за сделка с апартамент е 100 000 лв., а неговата данъчна оценка (която ще се впише в нотариалния акт като цена на сделката) е 40 000 лв. При това положение дължимите данъци и такси се изчисляват от нотариуса, изповядващ сделката и те ще бъдат върху данъчната оценка:

<sup>1</sup> Капитал, 29.01.2005, с. 43.

<sup>2</sup> [www.nсни.bg](http://www.nсни.bg)

- *местен данък* – съгласно Закона за местните данъци и такси (ЗМДТ)<sup>3</sup> той е в размер 2% от цената на придобиване, вписана в нотариалния акт (40 хил. лв.), т.е. 800 лв. Този данък се внася от нотариуса в общинския бюджет, вкл. банкова такса от 2 лв. за превода на сумата;

- *държавна такса за вписване на нотариалния акт* - тя е 0.1% от цената в нотариалния акт, т.е. 40 лв. Таксата се внася от нотариуса по сметка на Службата по вписванията към районния съд по местонахождение на имота, вкл. банкова такса от 2 лв. за превода на сумата;

- *нотариална такса* – тя се изчислява върху “удостоверявания материален интерес” и в случая е в размер 118.50 лв. плюс 0.5% за “горницата” над 10 000 лв. (в случая имаме 300 хил. лв. “горница”). Това прави общо 268.50 лв. нотариална такса, която е за нотариуса, изповядващ сделката.

По една сделка с имот съществуват и други разходи, но те най-често не са обвързани с данъчната му оценка, а са или твърди суми, или са процент от договорената между страните цена. Накратко тези разходи са: такса за изготвяне на нотариален акт – до 50 лв., но може и безплатно; такса за преписи от нотариалния акт; хонорар на адвокат – по договаряне, но не по-ниско от минималните тарифи за гилдията; комисиона за посредническата агенция – всяка от страните заплаща от 2 до 3% от договорената цена; в случая приемаме комисиона 2.5% от 100 хил. лв., или 2500 лв.

Съгласно чл. 186 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД) “разноските се заплащат от страните по равно, освен ако не е уговорено друго”. Практиката в България е тези разходи да се поемат от купувача. При това положение в разглеждания пример купувачът ще плати общо 3612.50 лв. (и то в случай, че не ползва ипотечен кредит). Вижда се, че спрямо реалната цена на сделката разходите на купувача са 3.6%. Продавачът пък в случая би имал разходи само по брокерската комисиона – общо 2500 лв., или 2,5% спрямо реалната цена.

Ако допуснем, че страните впишат в нотариалния акт истинската цена на сделката, то след съответните изчисления се вижда, че купувачът ще плати общо 5022.50 лв. (5%), а продавачът – отново 2500 лв. (2.5%). В случая “честността” на страните ще струва на купувача още 1410 лв. (1.4%), което ясно показва финансовата мотивация на страните (особено на купувача) да укрият истинската цена по сделката.

В някои случаи не само купувачът, който обикновено заплаща дължимите данъци и такси, има интерес да укрие действително договорената цена. Ако имотът се продава, преди да са изтекли 3 години от покупката му, то продавачът ще дължи данък общ доход върху разликата между продажната цена и актуализираната покупна цена. Тази норма е съгласно Закона за облагане доходите на физическите лица (ЗОДФЛ). В такива случаи, ако продавачът е купил имота на данъчна оценка (както най-често става) и

<sup>3</sup> Държавен вестник, бр. 117 от 10.12.1997, посл. изм. и доп. бр.106 от 03.12.2004.

реши да го продаде, преди да са изминали 3 години, то той ще настоява сделката да се впише отново по данъчна оценка. В противен случай той би платил данък върху много голямата разлика между данъчната оценка (покупната цена) и реалната цена (продажната цена). Ето как наличието на този данък в някои случаи мотивира и продавачите да крият реалната цена, макар че дължимите данъци и такси по сделката обикновено се плащат от купувачите! Така се обясняват и често срещаните обяви в пресата на продавачи, търсещи купувачи, които да не ползват жилищен заем при евентуална сделка.

Укриването на истинската цена по сделката и подмяната ѝ с данъчната оценка обаче води до редица рискове. Например, ако по някакви причини сделката бъде развалена по съдебен път, то купувачът не може да докаже, че е платил реалната цена и в такъв случай ще получи обратно сума в размер само на данъчната оценка. Ето защо обикновено в нотариалния акт се уговаря, че при разваляне на сделката по вина на продавача купувачът ще получи неустойка в размер, равен на (примерно) 6 пъти вписаната цена по сделката. Неустойката се изчислява така, че нейният размер да съвпада с реално заплатената от купувача цена. По този начин размерът на неустойката в нотариалните актове е косвен индикатор за истинските цени, по които стават сделките с имоти. Тук обаче трябва да се отбележи, че при евентуално разваляне на сделката съдът обикновено признава неустойки, превишаващи до 3 пъти вписаната в нотариалния акт цена.

В тези случаи съдът се позовава на ЗЗД – случаите на “прекомерност на неустойката”, и намалява вписаната в договора за покупко-продажба неустойка, което отново води до загуби за купувача. Ето защо, когато не се манифестира истинската воля на страните относно действителната пазарна цена пред нотариуса, сделката става потенциално нестабилна и намалява сигурността на гражданския оборот. Това е всъщност “цената”, която заплащат страните за спестените от тях транзакционни разходи.

Разбира се, не при всички сделки с имоти се укрива действителната цена. Граждани на чужди държави, купувачи недвижими имоти в България, желаят да получат нотариален акт с вписана в него реално платена от тях цена. За това настояват и строителни фирми, кредитирани от банки и продавачи новопостроени от тях жилищни обекти. Проблемът с действителната цена вече е решен и при сделките с големи бизнес-имоти, закупвани от чуждестранни фирми - банкови и офис-сгради, търговски обекти, складове и т.н. Големите чуждестранни компании водят перфектно счетоводство и тъй като трябва да отчитат документално своите разходи, държат сделките да се записват с истинската им стойност.

### **Декларирани цени при имотни сделки, финансирани с кредити**

Най-типичните примери за изповядване на реално платената цена са случаите, когато имотът се закупува с помощта на жилищен ипотечен кредит.

В почти всички случаи на финансиране със заем банките изискват вписване на действителната стойност на сделката. В предварителния договор за покупко-продажба на имот фигурират като страни купувачът, продавачът и кредитиращата банка. Обикновено купувачът заплаща минимум 20% от цената кеш (това е първоначалната вноска по заема), а останалите 80% банката отпуска като кредит срещу ипотека на имота. Ето защо, за да може купувачът да получи действително необходимата му сума назаем, той трябва да “признае” в предварителния (а впоследствие и в окончателния) договор за покупко-продажба каква е реално договорената с продавача цена на имота. В някои случаи в документа за собственост се вписва размерът на отпускания жилищен ипотечен кредит, а не реално договорената цена. Тук разликите обаче не са големи, тъй като заемите се отпускат в размер до 80% от цената на сделката.

В банковата практика има и случаи на финансиране на сделки с ипотечен кредит, при които в нотариалния акт се вписва занижената данъчна оценка. Нека разгледаме отново описания пример – при него пазарната цена на сделката беше 100 хил. лв., а данъчната оценка на имота, вписана в нотариалния акт – 40 хил. Ако приемем, че банката кредитира купувача с 80% от цената, т.е. отпуска му жилищен ипотечен заем от 80 хил. лв., то останалите 20% (20 хил.) купувачът осигурява сам. В такъв случай в предварителния договор за покупко-продажба се вписва, че банката отпуска 40 хил. лв. заем за закупуване на имота (т.е. сума, равна на данъчната оценка, която ще се впише после в нотариалния акт), а още 40 хил. лв. заем се отпускат за ремонт на имота. По този начин купувачът реално получава ипотечен заем от 80 хил. лв., а в нотариалния акт се вписва цена на сделката 40 хил. лв. Така купувачът си спестява част от дължимите данъци и такси. Първия заем от 40 хил. лв. (за закупуване на имота) банката превежда на продавача, а втория (от 40 хил. лв. за “ремонт”) се усвоява на каса от купувача-заемател. В този случай в нотариалния акт се вписва, че при разваляне на сделката по вина на продавача той ще дължи неустойка в размер 2.5 пъти изповяданата цена. Обикновено за такива “еквилибристики” при оформяне на сделката настояват или продавачите (за да не плащат данък общ доход при голяма разлика между покупната и продажната цена), или купувачите (за да си спестят част от дължимите данъци и такси), или и двете страни (ако те си делят разходите по сделката).

### **Проблеми пред участниците на жилищните пазари**

Големите разминавания между пазарни цени и данъчни оценки водят до редица усложнения не само при купувачите и продавачите. Пряко губещи от твърде ниските данъчни оценки са общините, нотариусите и службите по вписванията. Възникват основателни съмнения за достоверността на статистическите данни за жилищните цени, а пазарът на недвижими имоти става непрозрачен за участниците в него.

• *Общините.* Поради ниските данъчни оценки намаляват постъпленията в местните общински бюджети от местен данък (2%), от данък върху недвижимите имоти (0.15%) и такса за битови отпадъци. Така общините започват да изпитват по-остра нужда от бюджетни субсидии, а качеството на извършваните от тях публични услуги се влошава. Ето защо Националното сдружение на общините в Република България (НСОРБ) категорично настоява пред всички политически сили за актуализация на данъчната основа на недвижимите имоти, която да влезе в сила от 01.01.2006 г.<sup>4</sup>

• *Нотариусите и службите по вписванията* също губят сериозни приходи – съответно от нотариални такси и от такси за вписване. Освен това нотариусите, на които законът вменява държавни функции, стават неволни съучастници в замъгляването на действителните цени по сделките с имоти и в укриването от страна на купувачите и продавачите на част от дължимите данъци и такси.

• *Националната статистика.* НСИ отчита данните за жилищните цени от службите по вписванията към районните съдилища. Както посочихме, като цени там фигурират както данъчни оценки, така и действително платени суми (най-често при сделки, финансирани с ипотечни заеми). Използваната методика с два различни вида стойности по сделките в крайна сметка изкривява достоверността на обявяваните данни за жилищни цени и техния ръст във времето.

Да разгледаме един пример, илюстриращ горното твърдение. Нека приемем, че през първото тримесечие в страната са изповядани общо 30 000 сделки с имоти, от които 25 000 са по данъчна оценка (например със средна стойност 200 лв./кв. м), а останалите 5000 са по пазарна цена (например със средна стойност 600 лв./кв. м). Тогава за първото тримесечие средната пазарна цена ще бъде среднопретеглена стойност:

$$\frac{25\,000 \cdot 200 + 5000 \cdot 600}{30\,000} = 267 \text{ лв./кв.м.}$$

Нека допуснем, че през второто тримесечие делът на сделките чрез ипотечни заеми, които по правило се изповядват по истинската им стойност, е нараснал двойно. От общо (да приемем отново) 30 000 новоизповядани сделки 20 000 са по данъчна оценка (200 лв. на кв. м), а останалите 10 000 са по пазарна цена (600 лв./кв. м.). При това положение средната пазарна цена, отчитана от статистиката, ще бъде:

$$\frac{20\,000 \cdot 200 + 10\,000 \cdot 600}{30\,000} = 333 \text{ лв./кв.м.}$$

При неизменна цена на пазара през двете тримесечия (600 лв./кв.м) статистиката ще отчете ръст на цените:

$$\frac{333 - 267}{267} \cdot 100 = 24.7\%$$

<sup>4</sup> Строителство Градът, 14.032005, бр. 10, с. 42.

Ето как все по-голямото навлизане на ипотечното жилищно кредитиране на имотния пазар води до постепенно “изсветляване” на действителните цени, от една страна, но и до отчитане на фалшив ръст на пазара, от друга. По този начин може да се обясни и отчитаното от НСИ драстично поскъпване на жилищата в някои населени места. (Например в Стара Загора ръстът за 2004 г. е 110%.)

Така процесите на превръщане на имотните пазари в по-прозрачни структури се проявяват на повърхността като допълнителен ръст на жилищните цени. Не съвсем достоверните данни за пазарните цени и техният ръст изпращат грешни сигнали към участниците на пазара, което влияе на тяхното поведение.

Българският пазар на недвижима собственост не е включен в световния индекс на международната компания “Джоунс Ланг Ласал” за прозрачността на пазарите на недвижими имоти по света.<sup>5</sup> Прозрачността в случая се дефинира като редовен и бърз обмен на достоверна статистическа информация за пазара между участниците в него. Световният индекс за прозрачност съществува от 1999 г. и обхваща 51 държави. Той се базира на няколко основни критерия, които са от изключително значение за местните и чуждестранните инвеститори. Сред най-важните от тях е наличието на достъпна и точна финансова и пазарна информация. В България повечето сделки са в сянка – има доплащане “под масата”, което не се отразява в нотариалния акт и в статистиката, и това превръща пазара в непрозрачен. За сравнение – турският и румънският пазар на имоти са определени чрез индекса като непрозрачни, а гръцкият – като полупрозрачен. Информацията за реалните цени на сделките се превръща в монопол на многобройните агенции за недвижими имоти, тъй като почти всички транзакции стават с тяхното посредничество. Това поставя останалите пазарни участници в неравностойно положение спрямо брокерските фирми по отношение на информацията за цените. Например оценителите на имоти, които работят за банките, отпускащи кредити срещу ипотека, ползват информация за цените от реално сключени сделки, като заплащат на посреднически агенции достъпа до техните бази данни.

### **Възможни подходи при актуализиране на данъчните оценки**

Какви мерки могат да се вземат за преодоляване на разминаванията между пазарни цени и данъчни оценки на имотите? На първо място, може да се помисли за данъчна преоценка на имотите, за което отдавна настояват общините в страната. Този процес обаче ще отнеме доста време, а и трябва да стане на няколко етапа, а не еднократно, за да не се получи шоково увеличение на данъците и таксите, свързани със собствеността и сделките с имоти. Тук трябва да се подчертае, че актуализацията на данъчните оценки е

---

<sup>5</sup> Индекс Имоти, ноември-декември 2004, с. 45.

политически непопулярна мярка, тъй като по своята природа имуществените данъци не са обвързани с доходите на притежателите на имоти. Актуализацията на данъчните оценки може да стане само с промени в ЗМДТ от парламента, но централната власт не печели от подобна мярка, тъй като местните данъци и такси отиват не в републиканския, а в общинските бюджети. Общините обаче могат да променят границите на зоните в населените места. Тъй като данъчната оценка зависи и от местоположението на сградите, разширяването на централната зона например би довело до скок на оценката на нововключените там имоти. В по-далечно бъдеще се предвиждат промени в Конституцията, които ще дадат възможност на общините сами да определят местните данъци, а вероятно и данъчните оценки на имотите. Същевременно повишаването в пъти на данъка върху недвижимите имоти и на таксата за битови отпадъци вероятно ще намали процента на тяхната събираемост с всички негативни последици за общинските разходи. Увеличаването на транзакционните разходи пък може да намали броя на сделките с недвижими имоти и да доведе до застои на пазара. Ето защо, ако се повишат данъчните оценки, би било целесъобразно ставките на дължимите данъци и такси при сделки с имоти да се намалят, особено местният данък от 2%.

След постепенното привеждане на данъчните оценки към пазарните цени е добре в ЗМДТ да се заложи механизъм за ежегодна актуализация на данъчните оценки (например чрез инфлацията за годината). Актуализацията може да има, ако през съответната година НСИ е отчел определен ръст на средните пазарни цени на жилищата (примерно над 10% годишно). В Закона за дружествата със специална инвестиционна цел (ЗДСИЦ) е заложено, че при промяна с над 5% в индекса на инфлацията на НСИ дружеството задължително преоценява притежаваните от него недвижими имоти по тяхната пазарна стойност.<sup>6</sup> И сега ЗМДТ дава възможност данъчните оценки да се изменят до 30 ноември на предходната година, ако индексът на пазарните стойности на недвижимите имоти с натрупване спрямо последната му промяна се е увеличил с повече от 20%. НСИ обаче не води такъв индекс, а само отчита средните пазарни цени на апартаментите в 28-те областни центъра.

Ако разгледаме перспективите пред имотните пазари в по-дългосрочен план, може да се очаква, че все повече сделки с имоти ще излизат "на светло". Причините за това положително явление са както все по-широкото използване на ипотечни заеми при сделките, така и появата на значими институционални купувачи на имотните пазари. Това са дружествата със специална инвестиционна цел (ДСИЦ) за секюритизация на недвижими имоти, частните пенсионни фондове (универсални, професионални и доброволни), застрахователните компании, чуждестранните инвеститори –

---

<sup>6</sup> Държавен вестник, бр. 46 от 20.05.2003, с. 6-12.



физически и юридически лица и т.н. Всички те работят в “светлата” част на икономиката и ще изискват вписване на действителните цени на имотните си сделки в документите за собственост. Цитираният вече индекс на прозрачност в редица азиатско-тихоокеански страни е повишен през годините именно заради големите подобрения след широкото навлизане в тях на инвестиционните фондове за недвижими имоти и по-активното трансгранично движение на капитали. По този начин все по-голямото отваряне на имотните пазари към банковата система, капиталовия пазар и чуждестранните инвеститори ще доведе до увеличаване на прозрачността по отношение на пазарните цени и условията по сделките.

Основен принцип при извършване на покупко-продажба на недвижим имот е свободата на договаряне между страните. Това обаче не означава, че изповядваните цени могат да бъдат многократно по-ниски от пазарните. Ето защо може да се помисли върху вариант, при който общината, на чиято територия е имотът-предмет на сделка, да има правото да бъде “първи купувач”. Това означава, че ако декларираната цена по сделката е особено ниска спрямо актуалните към момента пазарни цени в района, да се даде право на общината да закупи имота на тази цена с цел попълване на жилищните си фондове, предназначени за социални нужди. При такава възможност едва ли страните по една имотна сделка биха пожелали да укриват реалната цена. Под съмнение е обаче дали такава драстична мярка може да бъде въведена у нас на този етап.

\*

По-голямата прозрачност на пазарите на недвижима собственост в България ще улесни участниците в тях и ще привлече допълнителни инвеститори – местни и чуждестранни. Близките стойности на пазарните цени и данъчните оценки ще доведат до стабилни приходи за общините, службите по вписванията и нотариусите, както и ще гарантират по-голямата достоверност на жилищните цени, обявявани от статистиката. Данъчната тежест ще се разпределя между данъкоплатците съобразно действителната стойност на притежаваните от тях недвижими имоти. Ще се увеличи и сигурността за страните по сделките, което е от особена важност за чуждестранните купувачи и институционалните инвеститори.

6.IV.2005 г.