



РЕЦЕНЗИЯ

От: *доц. д-р Тодор Стоянов Райчев,
Икономически университет – Варна,
катедра „Бизнес, инвестиции, недвижими имоти“.
Научна специалност: „Икономика и управление (Иновации в
строителството)“*

Относно: *дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност „Икономика и управление (Недвижима собственост)“ в УНСС.*

Автор на дисертационния труд: *Доротея Томова Томова*
Тема на дисертационния труд: *Стратегии за управление на конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти*

Основание за представяне на рецензията: *Заповед № 1561/ 05.06.2024 г. на Зам.-ректора по НИД на УНСС за назначаване на състава на научното жури и решение от първото заседание на научното жури от 07.06.2024 г.*

1. Информация за дисертанта

Дисертант Доротея Томова Томова се е обучавала по докторска програма „Икономика и управление (недвижима собственост)“ към катедра „Недвижима собственост“ от Бизнес факултета на УНСС, съгласно Заповед № 637/ 28.03.2016 г. на Ректора на УНСС. Цитираната заповед предвижда *редовна* форма на обучение със срок 3 години през периода 10.03.2016 г. – 10.03.2019 г., с научен ръководител проф. д-р Йорданка Йовкова. В съответствие със законовите изисквания като докторант се е възползвала от правото си да прекъсва и удължава обучението си и съгласно Заповед № 758/ 28.03.2023 г. на Ректора на УНСС, считано от 10.03.2023 г., вече като *задочен* докторант, е отчислена с право на защита на дисертационния труд в срок до 10.03.2025 г.

Дисертант Доротея Томова придобива бакалавърската си степен на образование при обучението си в Историческия факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“, специалност „Нова Съвременна история“, в периода 1997 – 2002 г. От 2006 г. започва работа в сферата на

недвижимите имоти във фирма „Стилстрой Бид“ ЕООД, гр. София като брокер на недвижими имоти, където до 2012 г. заема позицията и на консултант по инвестиции в недвижими имоти. През периода 2012-2021 г. работи като управител в агенция за недвижими имоти „Ди Ейч Ай Груп“ ЕООД, гр. София. В началото на този период, повлияна от вече оформил се афинитет към професионално развитие в сферата на недвижимите имоти, от 2013 до 2014 г. Доротея Томова завършва магистърска степен на обучение по специалността „Мениджмънт на недвижимата собственост“ към катедра „Недвижима собственост“ на УНСС.

От 2021 г. и понастоящем дисертантът заема ръководната длъжност „Търговски директор“ към строително-инвестиционна компания „Мач Мор“ ООД, гр. София.

Дисертант Доротея Томова е придобила право на защита след изпълнение в достатъчна степен на заложените в индивидуалния план дейности и натрупан брой кредити при своето обучение, с което е дала основание да бъде отчислена с Решение на Катедрения съвет на катедра „Недвижима собственост“ на УНСС с Протокол № 8/ 28.02.2023 г. и Решение на Факултетния съвет на Бизнес факултета на УНСС с Протокол № 7/ 02.03.2023 г.

2. Обща характеристика на представения дисертационен труд

Представеният дисертационен труд е разработен в обем от 199 страници и като структура съдържа увод (4 стр.), изложение в три глави (157 стр.), заключение (2 стр.), списък на използваната литература (7 стр.) и 4 приложения (25 стр.). Списъкът на използваната литература включва 145 литературни източника, от които 96 на кирилица, включително нормативни документи, 29 на латиница и 20 интернет сайта, което показва добро познаване на българската и световната, научна и специализирана литература по разглежданата в изложението проблематика. За илюстриране на информацията в изложението са изведени 10 бр. таблици, 6 бр. фигури и 29 бр. графики, които кореспондират със съдържанието.

Представеният за рецензиране дисертационен труд на Доротея Томова в структурно отношение и като обем отговаря на изискванията на чл. 27, ал. 2 от Правилника за прилагане на Закона за развитието на академичния състав в Република България.

Използваната научната информация е извлечена от авторитетни източници и е използвана коректно.

Общото ми впечатление по отношение на обема и съдържанието на дисертационния труд и използваната научна и нормативна информация е положително.

Актуалността на избраната тема се предопределя от зависимостта на стопанските субекти опериращи в пазарна среда от нивото на тяхната конкурентоспособност и необходимостта от нейното системно поддържане чрез своевременното ѝ надграждане, включително с иновативни елементи, и синхронизиране с променящата се пазарна среда.

В тази връзка за обект на изследване е посочена конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти, специализирани в предлагането на поземлени имоти, предназначени за жилищно строителство. За предмет на изследване, авторът подбира стратегиите за конкурентоспособност, подходящи и за агенциите за недвижими имоти, специализирани в предлагането на поземлени имоти за жилищно строителство. От тук се извежда и целта на изследването – въз основа на преглед на литературни и други информационни източници и анализ на обкръжаващата среда да се предложи целесъобразен модел за оценка на конкурентоспособността и избор на стратегии за повишаването ѝ, приложим за агенции, които оперират и с поземлени имоти за жилищно строителство. Авторската теза е, че формулирането и прилагането на специфични конкурентни стратегии, разработени съобразно спецификата на агенциите за недвижими имоти, опериращи с поземлени имоти за жилищно строителство, може да допринесат за повишаване на конкурентоспособността им.

Методологията на дисертационното изследване е подбрана правилно. Насочена е както към постигане на целта и задачите на изследователското търсене, така и към доказването на сполучливо определената основна изследователска теза. За реализиране на поставената изследователска цел и респективно за изпълнение на декомпозиращите я научни задачи, дисертантът използва следните основни методи: индукция и дедукция, графични методи, анализ и синтез, метод на сравнението, статистически методи, индексен анализ, графичен анализ.

В представените ограничителни условия авторът заявява, че изследването обхваща периода 2015 – 2022 г., а конкретния елемент на изследване са агенции за недвижими имоти, които търгуват и с поземлени имоти и оперират на територията на София.

В първа глава са разгледани теоретични въпроси на конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти. Извършен е критичен литературен обзор свързан с основния понятиен апарат

използван в проведеното научно изследване. Предложена е работна класификация на агенциите за недвижими имоти според специализацията на извършваните дейности и предлаганите услуги. Първата част на изложението завършва с извеждането на допълнително определение за конкурентоспособността, с което в резултат на задълбочените проучвания и аналитична работа, авторът постига едно логично и сполучливо надграждане на своето работно определение, формулирано в първия параграф на дисертационния труд.

Във втора глава се анализира влиянието на ключови фактори на бизнес средата, в която функционират агенциите за недвижими имоти. Изследват се основни показатели на пазара на недвижими имоти за страната и за София. Фокусът е поставен върху провеждането на емпирично изследване на конкурентоспособността и на използването на конкурентни стратегии от агенциите за недвижими имоти в София.

В трета глава на основата на представен методически подход за оценка на конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти и структурирането на етапи за тяхното позициониране, съобразно определящите ги конкурентни предимства, се предлага модел за избор на индикатор на конкурентни стратегии. По този начин третата основна част на изложението на дисертационния труд е натоварена да носи методологически и методически характер с изявена практическа насоченост към определянето на степента на конкурентоспособност на агенциите за недвижими имоти и избора на стратегии за повишаването ѝ.

В Заключението се обобщават постигнатите чрез дисертационния труд резултати, а именно че на основата на извършените проучвания и анализи е постигнато изпълнение на поставените основни задачи и се потвърждава формулираната изследователска теза. Това води до извода, че поставената пред дисертационния труд цел е реализирана и изследването е доведено до успешен край.

3. Оценка на получените научни и научно-приложни резултати

Цялостното впечатление от дисертационния труд е, че той е сравнително добре структуриран и е резултат от добросъвестно извършена изследователска дейност.

Като основни научни и научно-приложни резултати могат да бъдат посочени следните:

1. Разкрита е спецификата на конкурентоспособността в агенциите за недвижими имоти търгуващи с поземлени имоти чрез диференцирането на съдържащите се конкурентни предимства в предлаганите от тях услуги

на общи и специфични. Въз основа на изведените специфични конкурентни предимства се открояват две основни характеристики, определящи конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти. От една страна това са предлаганите услуги и тяхното качество, а от друга – конкурентоспособността на недвижимите имоти, чрез които развиват дейността си. На тази база авторът прави обобщението, че както при услугите, така и при недвижимите имоти има общи и специфични характеристики на имота, които могат да се проявят в ролята си на негови конкурентни предимства и респективно да определят конкурентоспособността му.

2. На основа на диференцирането на конкурентните предимства на вътрешни и външни за отделните агенции за недвижими имоти и последващия изследователски процес, е направен извода, че „за една голяма агенция с широка клонова мрежа и квалифициран персонал външните фактори оказват по-силно положително влияние и по-слабо отрицателно в сравнение с малка агенция, необучен персонал и без клонова мрежа“. Като следствие от анализа произтича и изводът, че „в зависимост от силата на влияние на вътрешните конкурентни предимства едни и същи външни конкурентни предимства могат да влияят с различна сила на агенциите за недвижими имоти“.

3. Проучено е влиянието на ключови фактори от бизнес средата за агенциите за недвижими имоти с цел да се открият потенциалните за тях опасности и възможности за развитие. В тази връзка се разглеждат макроикономически и демографски показатели, като се изтъкват зависимости между тях и пазара на недвижими имоти. На тази основа се разкриват причинно-следствени връзки, за да се отговори на въпроса по какъв начин и в каква степен вътрешните фактори на фирмата могат да доведат до успешно функциониране при съответното действие на външните фактори.

4. Извършен е анализ на пазара на недвижими имоти за периода 2015 – 2022 г. чрез проучването на множество макро- и микроикономически показатели, които характеризират неговите основни елементи – търсенето и предлагането.

5. Проведеното изследване на показателите и индикаторите, свързани с бизнес средата и пазара на недвижими имоти, потвърждава тяхното влияние върху динамиката на привлекателността за инвестиране и стойността на поземлените имоти.

6. На база на емпирично проучване сред агенции за недвижими имоти опериращи с поземлени имоти за жилищно строителство на територията на София са открити показатели, чийто сравнително по-

големи величини или положителни характеристики обуславят присъщи за фирмите конкурентни предимства.

7. Посредством проверката на 5 групи хипотези се дават ясни и конструктивни насоки за подобряване качеството на работа на агенциите за недвижими имоти чрез използването на специфични стратегии за конкурентоспособност, отговарящи на тяхната насоченост.

8. В резултат на проведена онлайн анкета (*приложение 3 – Анкетната карта за проучване на степента на разпознаване и/или използване на фактори, показатели и стратегии за конкурентоспособност от агенция за недвижими имоти*) и последващ анализ са получени следните резултати: (1) формулирани са конкретни изводи с практическа насоченост, които дават ясна индикация за необходимостта от преодоляване на разкритите проблемни, тесни места в сферата на работа на агенциите за недвижими имоти, чрез промени и развитие, включително и по отношение на използването на стратегии за конкурентоспособност; (2) разкрити са основните характеристики за конкурентоспособността на анализиранияте агенции и се извеждат формиращите я конкурентни предимства.

9. Въведени са три етапа на позициониране на агенциите за недвижими имоти съобразно определящите конкурентни предимства.

10. С помощта на проведено експертно анкетно проучване (*приложение 4 – Анкета за определяне на конкурентоспособността на агенция за недвижими имоти*) е определена степента на влиянието на всеки от изведените конкурентни показатели върху конкурентоспособността на агенцията за недвижими имоти оперираща с поземлени имоти.

4. Оценка на научните и научно-приложни приноси

Представената справка за приносите оценяваме като коректна по отношение на постигнатите резултати.

По мое мнение, в дисертационния труд ясно се открояват следните приноси (научен под номер 1 и научно-приложни под номера от 2 до 5):

1. Формулирани са определения за основни понятия и е изготвена класификация на агенциите за недвижими имоти според тяхната специализация и предлагани услуги, в съответствие със спецификата на дисертационния труд.

2. Предложени са методи за анализ като основа за разработване на стратегии за конкурентоспособност на агенции за недвижими имоти, позволяващи използване на емпирични изследователски методи.

3. Изведена е формула за определяне на конкурентоспособността на имот въз основа на експертна оценка, явяваща се от изключителна важност за оптимизацията на портфейла от имоти.

4. Разработен е методически инструментариум, обхващащ подбор на показатели за измерване и алгоритъм за оценка на конкурентоспособността, на агенцията за недвижими имоти.

5. Дадени са практически насоки, съдействащи за повишаване на конкурентоспособността и конкретизиращи избора на стратегия за развитие, на агенциите за недвижими имоти опериращи с поземлени имоти за жилищно застрояване.

5. Оценка на публикациите по дисертацията

Представени са общо три самостоятелни научни публикации по проблематиката на дисертационния труд – една статия и два доклада, единият изнесен на международна научна конференция. С това са изпълнени минималните национални изисквания, заложиени в Правилника за прилагане на ЗРАСРБ.

Публикациите са следните:

1. Томова, Д. Регламентация на дейността на агенциите за недвижими имоти в България. Сборник с доклади от Юбилейна научно-практическа конференция, посветена на 10 години от създаване на кат. „Недвижима собственост“, 2017, с. 117 – 130.

2. Томова, Д. Специфични фактори влияещи върху пазара на жилищни имоти в гр. София. Сп. „Недвижими имоти & Бизнес“, ИК – УНСС, 2018, Том II (2), с. 103 – 108.

3. Томова, Д. Промени на пазара на поземлени имоти в гр. София в условията на COVID-19. Сборник с доклади от XVI Международна научна конференция на младите учени „Икономиката на България и Европейския Съюз: Предиизвикателството COVID-19“, организирана от Финансово-счетоводния факултет на УНСС, 2021, с. 524 – 532.

От библиографските данни на публикациите става ясно, че са представени в издания и на форуми със специализирана аудитория, подходяща за оценка на съдържанието, което отразява съществени моменти от изложението на дисертационния труд.

6. Оценка на автореферата

Авторефератът е изготвен в обем от 45 страници. Основното съдържание включва обща характеристика на дисертационния труд, последвана от кратко представяне на най-съществените моменти от проведеното научно изследване. В края са представени приносите на

разработката, публикациите по темата и декларацията за оригиналност. Авторефератът отговаря по структура, съдържание и обем на задължителните изисквания.

7. Критични бележки, препоръки и въпроси

Към дисертационния труд могат да бъдат отправени следните *критични бележки и препоръки*:

- използването на стр. 7, при определянето на обекта на изследването, на израза „... неурегулирани поземлени имоти, предназначени за жилищно строителство“ и съответно на стр. 8, в третото ограничително условие, на идентичния израз „... неурегулирани поземлени имоти с предназначение за жилищно застрояване“ е неправилно, тъй като по принцип за неурегулираните поземлени имоти липсва характеристиката, че могат да се ползват с конкретно предназначение за жилищно строителство. Поради това, обектът на изследване се нуждае от прецизиране в тази си част, например в следния вид: „... специализирани в предлагането на урегулирани поземлени имоти и неурегулирани поземлени имоти с потенциал на развитие за жилищно строителство“ или още по-кратко „...специализирани в предлагането на поземлени имоти предназначени за жилищно строителство“;

- литературният източник, на представените в изложението, на стр. 46, характеристики на конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти, изведени от Н. Игнатова, не е посочен в списъка с използвана литература;

- на стр. 55, с изказаната позиция че „Чрез РЗП-то и общата продажна цена на имота се изчислява и себестойността на квадратен метър разгъната застроена площ (ЦнаКв)“, авторът приравнява като идентични по своята съдържателна характеристика икономическите категории „себестойност на кв. м РЗП“ и „цена на квадрат“, което е неправилно, тъй като себестойността на кв. м строителна продукция има пряко отношение към строителя, при първоначалното създаване на отделния недвижим имот и представлява калкулация на неговите разходи на основа преди всичко на извършените строително-монтажни работи и на други разходни елементи (например такива свързани с инвестиционни проучвания и проектиране, такси за съгласуване и одобряване на проекта, разходи за временно строителство, за командировки и превоз на работници, за авторски надзор, за застраховане, за управление) и същевременно изключваща категорията „печалба“ (каквато по принцип се съдържа в цената);

- на стр. 55, в изказаната позиция че „Чрез РЗП-то и общата

продажна цена на имота се изчислява и себестойността на квадратен метър разгъната застроена площ (ЦнаКв)“ логиката е обратна, т.е. чрез РЗП-то и себестойността на квадратен метър РЗП може да се изчисли себестойността на завършения строителен обект. Към тази себестойност най-общо като се добави и печалбата ще се получи продажната цена на имота;

- представената на стр. 55 формула $RZP2 = ZP * \text{етажност}$ е валидна само за сгради, чийто етажи се отличават с еднаква застроена площ. По-правилно е, да се използва формула на основата на определението за РЗП посочено в § 5, т. 18 от Допълнителните разпоредби на ЗУТ, а именно – „Разгъната застроена площ“ е сборът от застроените площи на всички надземни етажи ...“, тъй като по принцип всеки етаж може да бъде с различна застроена квадратура;

- посочената на стр. 55-56 методична рамка за определяне на цената на квадратен метър РЗП по уедрени показатели, в обратен порядък, е много условна и обща, и почива на неточности, за да изпълни надеждно своето предназначение. Например действащият, нормативно определен показател „Плътност на застрояване“ (определен в проценти) няма регулиращи функции по отношение на застрояването на парцела под „кота нула“, т.е. на практика инвеститорът (строителният предприемач) може да използва цялата тази площ например за изграждането на подземни паркоместа, мази, складови площи и/или др.).

Посочените бележки не намаляват постигнатите научни и научно-приложни приноси от автора.

Препоръчваме на дисертант Доротея Томова, предвид дългогодишния ѝ успешен, мениджърски опит в бранша, да насочи усилия освен към посочените от самата нея в изложението оптимизационни модели и към намирането на творчески решения и механизми за адаптирането на добри чуждестранни практики по отношение на изготвянето, внедряването и управлението на стратегии за конкурентоспособност в агенциите на недвижими имоти в страната.

Разглежданата проблематика провокира следните *въпроси към дисертанта*:

1. Разкрива ли възможности, от гледна точка на конкурентоспособността за отделната агенция на недвижими имоти специализирана в предлагането на поземлени имоти предназначени за жилищно строителство, сътрудничеството ѝ с по-голяма агенция?

2. С какви конкурентни предимства следва да се отличава една агенция за недвижими имоти специализирана в предлагането на поземлени имоти предназначени за жилищно строителство, за да остане

по-конкурентоспособна в своята пазарна ниша, от създаването на един нарочен отдел с аналогична дейност в инвестиционно-строителна компания?

8. Заключение

Дисертационният труд с автор Доротея Томова Томова на тема „Стратегии за управление на конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти“ представлява завършено научно изследване с теоретико-приложен характер по актуален и значим проблем. Дисертантът демонстрира много добри теоретични и практически знания и умения за провеждане на задълбочено научно изследване. Считаю, че дисертационният труд съдържа значими теоретични и научно-приложни приноси и напълно отговаря на изискванията и критериите от ЗРАСРБ, ППЗРАСРБ и на специфичните изисквания на УНСС за придобиване на образователната и научна степен „доктор“. Всичко това ми дава основания да дам положителна оценка на дисертационния труд и да предложа на членовете на уважаемото научно жури да присъдят на дисертант Доротея Томова Томова образователна и научна степен „доктор“ по професионално направление 3.8. Икономика, докторска програма „Икономика и управление (Недвижима собственост)“.

06.09.2024 г. / гр. Варна

Подпис:
(доц. д-р Тодор Райчев)