

Evaluare și Autoevaluare

Ing. Dipl. **Radu-Petru ADAM**, Membru ANEVAR

Mă numesc Adam Radu-Petru, de profesie inginer, este irelevant domeniul de specialitate atât timp cât nu profesez în domeniu. Cu mulți ani în urmă, cineva mi-a sugerat să devin expert judiciar, din varii motive, iar la acea dată nu am agreat ideea. Anii au trecut, iar la un moment dat am aflat despre ANEVAR și de profesia de evaluator. M-am îndrăgostit de idee și am luat așa, un fel de decizie, mai mult dorință, de a deveni evaluator. Valurile vieții cu tot ce înseamnă aceasta au făcut ca, până în anul 2017 să nu reușesc să fac nimic în acest sens, fie am amânat cu bună știință, fie am ratat înscrierea, fie din cauze financiare am considerat că nu este oportun momentul. Dar iată, în anul 2017 reușesc să mă înscriu la examenul de admitere, nu sunt cel mai bun dar sunt admis la cursul de formare profesională. Urmează un an 2018 fabulos în felul lui, cred că 35 sau 40 de drumuri la Cluj-Napoca, întâlnirea cu niște persoane deosebite, colectivul care a predat la Cluj în acel an a fost fenomenal, domnul profesor Radu Timbuș fiind extraordinar.

Timpul a trecut, și iată-mă în plin avânt de a-mi forma o piață în care să-mi desfășor activitatea. Încerc tot felul de variante: anunțuri în presa locală sau pe diferite site-uri de vânzări, liste de cunoștințe despre care știu că sunt antreprenori, contacte cu firme de evaluare etc. Și surpriză, constat că prețurile de pe piață pentru realizarea unui raport de evaluare sunt foarte mici. Dezamăgit cumva, îmi continui activitatea și încep să primesc lucrări la prețuri acceptabile, însă care se dovedesc mari devoratoare de timp, datorită, mai ales, a pretențiilor beneficiarilor sau care, în spatele banilor, ascundeau riscuri. Continuându-mi activitatea, fac cunoștință cu evaluatori mult mai experimentați și mă surprinde la un moment dat unul dintre ei cu replica „La început am cerut prețuri mici, pentru a-mi forma o piață, și acum nu pot să le mai cresc”, măi să fie!!! La unul dintre cursurile de pregătire continuă, lectorul ne povestește următoarea situație: una dintre societățile agreate de către o bancă comercială reușește să demonstreze băncii că prețurile oferite pentru rapoartele de evaluare în vederea garantării împrumuturilor sunt prea mici, banca spune OK, dar să vedem părerea pieței și cere oferte de pe piață. Surpriză - apar foarte multe oferte sub prețul la care se lucra până în acel moment. Iau legătura cu colegi care activează sub formă de colaboratori ai unor societăți comerciale specializate, cu bani primiți pentru o inspecție nu cred că își plătesc taxiul până la proprietate și înapoi, sau, în cel mai bun caz, le rămân bani de o înghețată. A început marea activitate de stabilire a valorii de impozitare a proprietăților imobiliare, și pe lângă căutarea unor lucrări, mă interesez de prețurile practicate de colegi. Încă o surpriză neplăcută, prețurile sunt mici, foarte de mici. Un coleg din jud. Mehedinți se oferă să evalueze o proprietate în jud. Constanța la prețul de 450 lei cu inspecția inclusă, iar din acești bani să plătească un comision de 20% (90lei) intermediarului. Dacă ar fi fost singurul așa fi înțeles, s-a mutat omul în Constanța, dar sunt mulți, mult prea mulți, unii cu tarife de sub 250 lei per raport.

Uite așa mi-am amintit că în facultate am studiat normarea muncii, că am lucrat ca inginer de proiectare, că am fost mereu supărat pe faptul că rareori munca intelectuală, „cu capul”, a fost corect plătită. Și uite așa am hotărât să mă joc nițel cu cifrele și a ieșit, fără pretenția de a fi foarte exact, următorul lucru (cazul este pentru rapoarte de stabilirea valorii impozabile):

1. Inspecția – distanța medie la care este nevoie un evaluator să se deplaseze pentru realizarea ei este de aproximativ 2 km în orașe mari și de 15 - 20 km în localități mici (nu comentați, trebuie să ajungi în altă localitate decât cea de domiciliu), timpul necesar pentru aceasta este de o oră. Timpul necesar inspecției propriu-zise este de aproximativ o oră, include și organizarea documentelor primite de la proprietar.
2. Redactarea raportului – în situația în care ai mai avut un raport în aceeași localitate e bine, durează aproximativ 3 ore, dacă ești în situația în care realizezi raportul pentru o proprietate aflată într-o localitate pentru care nu ai un draft, timpul necesar poate ajunge la 5-6 ore.
3. Listarea și îndosărierea raportului – în funcție de mărimea acestuia îți ia între 30 minute și o oră.

4. Livrarea raportului – vrei să fie mai ieftin (în aparență), te deplasezi la beneficiar, timp necesar o oră, că de, nu are bani la el, are de rezolvat ceva urgent, și te roagă să-l aștepti sau să revii mâine. Sau apelezi la un serviciu de curierat pe care îl chemi la tine sau te duci până la sediu, timp necesar pentru întocmirea formalităților - o jumătate de oră și mai apar și cheltuieli privind expediția (20-30 lei) și primirea banilor (20-30 lei).
5. Pauze de masă, de cafea, de odihnă și recreere (era să zic țigară) o oră.

Concluzionând, pentru relizarea unui raport de evaluare în vederea impozitării este necesar un timp de lucru de 8 ore. Dacă m-am înșelat, aștept reacțiile colegilor.

Acum e acum, să vedem cum stăm cu banii?

Prețul cerut pe raport - 450 lei, din care cheltuieli:

- comision - 90 lei;
- deplasări - 15 lei;
- listare și îndosariere – 30 lei;
- livrarea raportului și încasarea banilor - 50 lei;

Total cheltuieli 185 lei;

Sumă rămasă 265 lei. În aparență nu e rău, pentru că, înmulțit cu 22 de zile lucratoare, rezultă un salariu de 5830 lei pe lună, **SUPER!!!!!!**. **Mai gândiți-vă**, acesta este salariul brut din care datorăm statului taxe și impozite. Cei care comentați, că nu plătiți decât un impozit de 10% pe cifra de afaceri, gândiți-vă la ce trebuie să acumulați pentru pensie și la cât trebuie să plătiți pentru consult la medic.

Acum să vedem. CIAS 25% = 1458 lei, CASS 10% = 583 lei, impozit 10% = 376 lei, total rețineri salariale = 2417 lei, rămâne un salariu net de 3413 lei. Pare în regulă, numai că este foarte aproape de salariul net al unei casiere de supermarket, e mult mai mic decât veniturile unei ospătărițe, nu se poate compara cu veniturile unui frizer și, bomboana de pe tort, este comparabil cu al unui zilier (100 lei pe zi plus un pachet de țigări, două mese și băutura aferentă, cam 160 lei).

La tot ce am calculat mai sus vă rog să luați în calcul următorul aspect - dimensiunea riscului pe care ni-l asumăm! Indiferent pentru cine și în ce scop întocmim un raport de evaluare, cei care ne plătesc au încredere în judecata noastră. Iar în situația în care, din această cauză, suferă pierderi, se pot îndrepta împotriva noastră, cerându-ne să acoperim pierderile.

În ajutorul tuturor, vă amintesc doar că salariul net al unui inginer care lucrează într-o multinațională sau este angajat în administrația publică, (acolo unde în atribuțiile de serviciu intră și asumarea unor acțiuni și, implicit, a unor riscuri) depășește 10.000 lei pe lună. Vă invit acum, așa, ca un exercițiu, să calculați voi prețul corect pentru care merită cu adevărat să întocmiți un raport de evaluare, amintind totuși cele auzite la curs - „prețul nu trebuie să aibă legătură cu valoarea obținută în raport” iar părerea mea este că trebuie să fie strâns corelat cu volumul de muncă depus pentru întocmirea lui.

O altă mare problemă a fost să-mi definesc piața. Inițial am luat-o așa cum am descris la început cu: liste de prieteni, cu reclame, cu de toate, - nu au fost rezultate formidabile, dar au fost. Însă în momentul în care se pune problema prețului, toată lumea trata problema ca și când mi-ar fi făcut un mare serviciu rezolvându-și dreptul de a stabili ei tariful. Inițial am acceptat acest fapt, dar pe urmă am început să văd acest lucru dintr-un alt unghi. Până la urmă toți clienții aveau nevoie de serviciile mele mai mult decât aveam eu nevoie de lucrări. Și astfel am conștientizat că de fapt sunt pe o piață a mea, a evaluatorului, și nu pe o piață a lor, a clienților, aceștia fiind de fapt captivi pentru noi ca evaluatori. Sunt la fel cum sunt clienții pentru rețelele de distribuție de gaze, curent, apă sau telefonie, trebuie doar ca noi, evaluatorii, să înțelegem acest fapt și să ne comportăm ca atare. Nu este legal să stabilim împreună un tarif minim, dar este corect să ne stabilim așa, independent, un tarif orar. Nu trebuie să ne fie frică de a ne evalua munca la adevărata valoare și de a cere prețul corect. Marea majoritate a clienților noștri este forțată să apeleze la noi, fie datorită prevederilor codului fiscal, fie deoarece băncile le cer evaluarea bunurilor; oricum niciunul dintre ei nu cere efectuarea unui raport de evaluare doar așa, ca să-și satisfacă o curiozitate, toți sunt obligați de împrejurări ca aceasta. Și atunci eu, cel căruia i se transferă riscurile și care și le asumă, de ce să o fac gratis și mai ales de ce eu, în calitate de evaluator să

transfer riscul de a fi dezavuat și asupra Asociației din care fac parte. E drept, formarea pieței proprii necesită timp și e grea, însă mi se pare mai corect să cer un tarif rezonabil din care să-mi permit să investesc în reclamă, decât să lucrez la un tarif mic, care distruge piața, și astfel să intru într-un circuit din care să nu mai pot ieși, tarife mici - lucru de mântuială, riscuri asumate din ce în ce mai mari, etc. și, supliment de rație sunt o piedică și pentru cei care vor să traiască decent din meseria de evaluator. Ei, hai să ne deșteptăm și să ne stabilim poziția în societate acolo unde ne este cu adevărat locul! **Come on, let's do it together. Don't be shy.**

Oricum, eu personal nu disper, voi continua să proferez ca și evaluator, mai ales că îmi place ce fac și am ocazia de a cunoaște oameni interesanți, atât la cursurile de formare profesională, cât și pe cei care îmi devin clienți. Nu știu dacă cuiva îi v-a folosi ce am scris eu aici, dar sper că cel puțin să-i facă pe mulți dintre noi să se autoevalueze corect.