VALOAREA

ORIUNDE ESTE EA

Q1

Nr. 2 ■ 03.2014

Revistă publicată de către ANEVAR – Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România

Taxa pe stâlp, un stâlp al taxelor?

› 12

Alte titluri:

- Valoarea, *oriunde* este ea, NU *oricare trebuie să fie ea!* › 4
- Business/Competitive Intelligence și Evaluarea Proprietăților › 8
- Informații din piață › 44

SOLUȚII SOFTWARE PERSONALIZATE

DEZVOLTĂM SUPER APLICAȚII MOBILE

REALIZĂM MICRO SAU MACRO SITE-URI

IDEEA TA	PROCESUL	PRODUSUL

toate proiectele sunt tratate ca fiind ale noastre!

DECAR studios

Detalii despre noi sau echipa noastră la

email: **m@ibo.ro** | telefon: **+40728182180**

www.decar-studios.com

VALOAREA
ORIUNDE ESTE EA
Nr. 2 ■ 03.2014

03. **Editorial**
Vă invităm ca din aprilie să descărcați gratuit varianta digitală mobilă a acestei reviste de pe App Store și Google Play.
DE RALUCA ȘLICARU

04-07. **Valoarea, *oriunde* este ea, NU *oricare trebuie să fie ea*!**
Activitatea de evaluare urmărește în termeni generici măsurarea valorii unui bun și exprimarea rezultatului în unități monetare, la o anumită dată.
DE ADRIAN VASCU

08-11. **Business/Competitive Intelligence și Evaluarea Proprietăților**
Business/Competitive Intelligence (BI/CI) reprezintă o activitate legală, desfășurată în sprijinul procesului decizional și al operațiunilor unei companii sau organizații.
DE IONUȚ CORDUNEANU

12-13. **Provocări ale profesiunii de evaluare în contextul actual**
Pornim de la întrebarea: a devenit taxa pe stâlp un stâlp al taxelor?
DE RADU CĂLIN TIMBUȘ

18-19. **Aprecieri privind contractarea lucrărilor de evaluare a clădirilor și construcțiilor**
Apariția unei noi categorii de impozit a generat discuții privind problemele de stabilire a bazei de calcul pentru cele două impozite similare, impozitul pe clădiri și impozitul pe construcții.
DE MIHAIL BOJINCĂ

20-21. **Din activitatea Comisiei de Etică și Disciplină**
Scopul Comisiei de Etică și Disciplină nu este de a aplica sancțiuni evaluatorilor, ci de a ajuta Asociația, respectiv membrii acesteia de a fi mai buni în ceea ce fac și de a menține un standard ridicat al profesiei.
DE RODICA HĂȘMĂȘAN

22-23. **Etica profesională, fundamentul încrederii publice**
Dicționarul explicativ al limbii române definește etica astfel: Ansamblu de norme în raport cu care un grup uman își reglează comportamentul pentru a deosebi ce este legitim și acceptabil în realizarea scopurilor.
DE DANA ABABEI

24-26. **O propunere a procedurii de inițiere, elaborare și aprobare a documentelor profesionale ANEVAR**
Vă prezint o propunere a procedurii de inițiere, elaborare și aprobare a documentelor profesionale în cadrul ANEVAR, procedură care ia în considerare practica în domeniul elaborării standardelor de către cei mai cunoscuți furnizori de standarde.
DE ELENA APOSTOLESCU

27-29. **Verificarea rapoartelor de evaluare și legătura cu instituțiile publice**
Adeseori, în practică, se naște necesitatea verificării rapoartelor de evaluare întocmite de evaluatorii autorizați, membri ai Asociației Naționale a Evaluatorilor Autorizați din România.
DE BIANCA CĂTINEAN

30-33. **Aspecte practice privind utilizarea metodelor și tehnicilor de evaluare prevăzute în Standardele ANEVAR. Abordarea prin piață**
ANEVAR are deja o bună practică, începută de-a lungul anilor și continuată și în ultima perioadă, de a revizui și îmbunătăți periodic materialele care stau la baza suporturilor de curs.
DE ANUȚA STAN

34-37. **Scena verde**
Când se pune problema evaluării clădirilor comerciale verzi, evaluatorii merg pe bâjbâite pentru că și instituțiile de credit și ceilalți clienți arată cu degetul în direcții diferite.
DE STEVE BERGSMAN (Traducere)

38-41. **Regulile jocului**
Semnături, formulări standard și alte lucruri pe care trebuie să le știe evaluatorii despre contractul de furnizare a serviciilor de evaluare.
DE PETER CHRISTENSEN (Traducere)

44-49. **Informații din piață: Informații corelate cu evaluarea proprietăților imobiliare și cu evaluarea întreprinderii**
Începând cu acest număr, revista „Valoarea, oriunde este ea" își propune să prezinte un set de informații de piață utile atât evaluatorilor, cât și utilizatorilor rapoartelor de evaluare.

50-56. **Evoluția pieței imobiliare din România**
Valorile proprietăților imobiliare din România au continuat să scadă și în ultimele 12 luni, dar într-un ritm mai temperat, presiuni mai accentuate fiind asupra terenurilor pentru dezvoltare, care au scăzut cu aproximativ 6% în 2013.
DE CĂTĂLIN NOVAC

Începând cu luna aprilie, revista *Valoarea, oriunde este ea* este disponibilă sub formă de aplicație gratuită pe App Store și Google Play, sub denumirea REVISTA VALOAREA

VALOAREA
ORIUNDE ESTE EA

Adresa redacției: Strada Scărlătescu nr. 7, Sector 1, București, 011158
Tel.: +40 21 315 65 64; +40 21 315 65 05 **Fax:** +40 21 311 13 40 **E-mail:** office@anevar.ro

Publisher:
ANEVAR

Redacția:
ANEVAR

Coordonator proiect:
Raluca Șlicaru

DTP:
Cătălin Pavel

Advertising Sales:
Raluca Șlicaru
tel.: 0722 53 44 90
raluca.slicaru@anevar.ro

Fotografii:
Timi Șlicaru;
Dreamstime.com

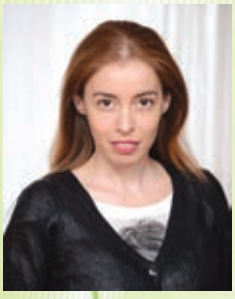
ISSN 2344 – 6250
ISSN-L 2344 – 6250

TIPĂRIT LA ARTPRINT

Sunt interzise reproducerea, arhivarea sau transmiterea în orice formă sau prin orice mijloc – electronic, mecanic, prin fotocopiere sau înregistrare – a conținutului acestei publicații, integral sau parțial, fără acordul prealabil scris al ANEVAR.

Punctele de vedere exprimate în revista *Valoarea, oriunde este ea* reprezintă opinia autorilor și nu angajează ANEVAR. Punctul de vedere oficial al ANEVAR se exprimă în documente adoptate și aprobate de către organele sale de conducere. ANEVAR nu își asumă responsabilitatea și nu garantează pentru produsele și/sau serviciile promovate în revista *Valoarea, oriunde este ea*. ANEVAR nu garantează corectitudinea datelor și informațiilor prezentate, chiar dacă acestea au făcut obiectul unui proces riguros de verificare. Revista *Valoarea, oriunde este ea* are scopuri educative și de informare, însă ANEVAR prin intermediul acestei publicații nu furnizează servicii de consultanță în domeniile: evaluare, contabilitate sau juridic.

Dragi cititori,



› RALUCA ȘLICARU,
Editor coordonator

Iată că de la acest al doilea număr al revistei „Valoarea, oriunde este ea“ îmi revine onoarea de a scrie introducerea, de a vă prezenta succint câteva repere din conținutul ei. Vă asigur că toate articolele sunt interesante și le mulțumim autorilor pentru colaborare și materialele transmise.

Voi începe cu finalul publicației noastre, unde veți găsi o rubrică permanentă de acum, de mare interes pentru publicul nostru țintă: **Informațiile din piață**. Tabelele prezentate în aceste pagini conțin date actuale din piață, furnizate de importanți jucători din domeniu.

Apoi vă recomand să parcurgeți articolul care a inspirat și titlul de pe copertă și care este fără discuție principala temă a acestei ediții. S-a scris mult despre acest impozit pe construcțiile speciale, cunoscut și sub denumirea de „taxa pe stâlp“, iar neclaritățile ordonanței constituie subiect de discuții nesfârșite între toți cei implicați. Importanța subiectului vine din actualitatea lui, prima tranșă urmând a fi plătită până pe 26 mai. De asemenea, impactul bugetar calculat de Guvern se ridică la circa 100 milioane de euro. Dar consultanții fiscali și cei din industriile vizate apreciază că există posibilitatea unor încasări bugetare mult mai mari. Despre măsura în care sunt implicați și evaluatorii în toată această mare controversă stârnită de Ordonanța de Urgență 102/2013 veți putea citi în articolul lui Radu Timbuș (pag. 12–17).

Mesajul președintelui ANEVAR, Adrian Vascu (pag. 4–7), este ferm și la obiect vizavi de modul în care atât evaluatorii, cât și clienții ar trebui să se comporte referitor la „valorile impuse“.

Cele două articole preluate din revista editată de Appraisal Institute (pag. 34–41) se înscriu în politica noastră de a vă prezenta opinii și subiecte dezbătute de autori importanți de peste Ocean.

Nu în ultimul rând, celelalte materiale conțin informații actuale, de mare interes și întregesc un cuprins de revistă care să acopere cele mai variate cerințe.

Vă invit să le parcurgeți cu atenție și apoi să comentați provocările propuse pe adresa de e-mail valoarea@anevar.ro. Am creat acest spațiu virtual unde vă așteptăm toate comentariile, propunerile, aprecierile, dar și criticile. Vom ține cont de fiecare părere și chiar vom publica, începând cu numărul viitor, o selecție a comentariilor dvs.

Și cum revista va fi întotdeauna în pas cu vremurile și cu trendurile, v-am pregătit o experiență nouă alături de noi: vă invităm ca din aprilie să descărcați gratuit varianta digitală mobilă a acestei reviste de pe App Store și Google Play.

Și mult succes în a găsi *Valoarea, oriunde este ea*!

Lectură plăcută!

Valoarea, *oriunde* este ea, NU *oricare trebuie să fie ea*!

› ADRIAN VASCU,
Președinte ANEVAR 2014-2015, MAA, MRICS, REV
Senior Director, Head of Valuations
Department KPMG Advisory

Activitatea de evaluare urmărește în termeni generici măsurarea valorii unui bun și exprimarea rezultatului în unități monetare, la o anumită dată. Instrumentele tehnice folosite, la fel ca în cazul medicilor, nu există decât ca și suport, pentru că rezultatul final ține de părerea unui om, și nu direct de rezultatul provenit din utilizarea tehnologiei.

Din acest motiv, gradul ridicat de subiectivism și influența lui asupra rezultatelor evaluării pot fi ținute sub control doar prin profesionalismul celor care măsoară valoarea. Noțiunea de profesionalism include atât cunoștințe tehnice specifice, cât și un comportament etic desăvârșit.

Ca și în orice profesie și activitate desfășurată de către oameni, există întotdeauna o presiune a clientului asupra rezultatului pe care îl așteaptă din contractarea unui serviciu.

Este legitimă presiunea pe care o exercită clienții? Până la un

› A-i cere unui evaluator să estimeze o valoare a unui bun diferită de valoarea care consideră el că poate rezulta în urma evaluării este ca și cum i-ai impune unui pilot să decoleze spre o destinație unde se știe că din cauza condițiilor meteo este imposibilă aterizarea. Dacă ar face-o, rezultatul ar fi un dezastru. Atât pentru cel care cere, cât și pentru cel care a acceptat să o facă.

punct, da. Depinde de domenii și de tipurile de presiuni. Acolo însă unde nu se poate da curs solicitării din motive obiective, nu poate fi făcut niciun compromis.

A-i convinge pe clienți că nu este legitimă cerința lor face parte din sarcina profesionistului. Cu cât publicul este mai educat și mai informat într-un anumit domeniu, cu atât este mai ușor să înțeleagă limitele obiective și caracterul rezonabil al cerințelor sale. Cu cât domeniul este mai specializat și frecvența cu care se apelează la aceste servicii este mai redusă, cu atât devine mai pregnant rolul profesionistului și se reduce vina celui care cere. De aici poate și proverbul că „nu e prost cine cere...".

În cazul evaluării, este firesc ca clienții să dorească să știe care este opinia evaluatorului privind

valoarea. Este total incorect însă să apeleze la un evaluator cerându-i să elaboreze un raport de evaluare și să obțină un anumit rezultat.

A-i cere unui evaluator să estimeze o valoare a unui bun diferită de valoarea care consideră el că poate rezulta în urma evaluării este ca și cum i-ai impune unui pilot să decoleze spre o destinație unde se știe că din cauza condițiilor meteo este imposibilă aterizarea. Dacă ar face-o, rezultatul ar fi un dezastru. Atât pentru cel care cere, cât și pentru cel care a acceptat să o facă.

Poate că pare puțin exagerată această comparație, însă evaluatorii nu se pot amăgi crezând că nu va afla nimeni dacă obțin valori „la comandă“. Așa cum avionul nu aterizează în siguranță în condiții meteo imposibile, așa și „decontul“ pentru o asemenea evaluare va veni cu certitudine. În acel moment va exista un singur responsabil: evaluatorul. Clientul va spune, pe bună dreptate: „Tu ai estimat valoarea, tu ai semnat, trebuia să nu faci dacă știai că nu se poate“. De cele mai multe ori, în momentul acestor spuse este prea târziu.

Clienții au dreptate din nefericire atunci când spun: „Eu am încercat și,

› Un bun, la o anumită dată, pentru un anumit scop, are o singură valoare sau o valoare situată într-un interval ale cărui limite sunt cunoscute și reprezintă cea mai bună practică.

după ce m-au refuzat trei evaluatori, al patrulea a fost de acord“. Deci putea. Oare înseamnă că ceilalți trei erau mai puțin pregătiți sau că aceștia erau cu adevărat profesioniști? Eu le recomand clienților să nu impună niciodată valoarea, iar dacă i-o cer unui evaluator și acesta o acceptă fără o analiză și fără efectuarea evaluării, să nu apeleze la serviciile sale. Iar evaluatorilor le reamintesc că acceptând o asemenea solicitare și apoi străduindu-se să găsească argumente în a susține un rezultat nepotrivit, dar cunoscut dinainte, tocmai s-au urcat la manșa unui avion care se va prăbuși cu siguranță. Există oare un preț pentru care merită făcut acest lucru? Cu certitudine, nu.

Dacă se mai întâlnesc asemenea scenarii în prezent, principalii vinovați sunt evaluatorii. Sincer, cred că se întâmplă din ce în ce mai rar, pentru că profesioniștii în evaluare au înțeles că, odată cu reglementarea profesiei, nivelul responsabilității a crescut și consecințele sunt pe măsură.

Aș putea clasifica în trei situații distincte poziția în care se poate afla un evaluator vizavi de solicitarea unui client privind elaborarea unui raport de evaluare, client care are și o așteptare privind rezultatul evaluării:

1. Înțelege misiunea evaluării și are competența necesară realizării lucrării. Situația cel mai des întâlnită sau care ar trebui să fie cel mai des întâlnită. Evaluatorul acceptă misiunea, negociază condițiile contractuale, dar nu „negociază“ opinia sa privind valoarea. Dacă se insistă pe așa ceva și nu reușește să își convingă clientul că această practică nu este adecvată, nu acceptă misiunea.

2. Nu are experiența sau competența necesară să realizeze raportul de evaluare. În acest caz există doar două soluții. Se asociază cu un evaluator care a mai făcut asemenea lucrări sau refuză lucrarea. Dacă nu va alege niciuna din aceste variante, va fi tentat să încerce atingerea valorii cerute de către client, concentrându-se pe găsirea acelor soluții și metode care să conducă la rezultat și chiar să fie corect matematic. Cel mai probabil vor apărea incoerențe în abordările aplicate. De aici până la urmărirea disciplinară, respectiv civilă sau penală este doar un pas.

3. Înțelege misiunea evaluării, are și experiența necesară, dar, în loc să o folosească explicând clientului că cerințele sale privind valoarea nu pot face parte din procesul de selecție al evaluatorului, o folosește pentru a găsi soluții prin care să „rezolve problema clientului“. Aceasta este cea mai periculoasă situație, care ar trebui să nu mai existe. Genul acesta de evaluatori, competenți, dar care își folosesc experiența pentru a justifica valori nerezonabile, sunt cei mai dăunători atât profesiei, cât și publicului. Asemenea atitudini aruncă în derizoriu standardele de evaluare, codul etic și profesia în ansamblul ei. Mecanismele pe care le are azi la dispoziție profesia trebuie să identifice și să oprească aceste atitudini. Sunt deja atât situații disciplinare care au amendat asemenea comportamente, cât și, din nefericire, situații în care evaluatorii au fost condamnați ca urmare a serviciilor de evaluare improprii.

Mă întreb și răspund în același timp:

Este posibil ca pentru un bun evaluat de către doi sau mai mulți evaluatori autorizați la aceeași dată, în același scop să se obțină un rezultat care diferă de la simplu la dublu sau mai mult?

Răspuns: NU ESTE POSIBIL.

Și acest lucru din cel puțin două motive:

› Un bun, la o anumită dată, pentru un anumit scop, are o singură valoare sau o valoare situată într-un interval ale cărui limite sunt cunoscute și reprezintă cea mai bună practică;

› Standardele de evaluare aplicate corect pot conduce la deviații ale valorii, de la o mărime unică, doar într-un interval rezonabil în condițiile în care tehnicile de evaluare conțin abordări care includ analize de senzitivitate ale mărimilor folosite.

Acest interval, după părerea mea, creează suspiciuni dacă este mai mare de 20-30%.

„VALOAREA, **oriunde** este ea“ este sloganul care dă titlul acestei revistei și scoate în evidență că nu există secrete pentru evaluatori în a găsi valoarea. Atât cât este ea.

Ce nu mai trebuie să se întâmple niciodată este asocierea evaluatorilor cu „VALOAREA, **oricare trebuie să fie ea**“. Acest lucru nu mai ține de profesia noastră! ■

Business/ Competitive Intelligence și Evaluarea Proprietăților

› IONUȚ CORDUNEANU

Business/Competitive Intelligence (BI/CI) reprezintă o activitate legală, desfășurată în sprijinul procesului decizional și al operațiunilor unei companii sau organizații, ce urmărește ***gestionarea incertitudinii*** prin definirea nevoilor de informații ale companiei, culegerea, verificarea și prelucrarea acestora, precum și diseminarea lor prin rapoarte specifice.

Deoarece termenul ***intelligence*** nu este încă inclus în DEX (sunt preocupări în acest sens la nivel guvernamental și academic), BI/CI a fost acceptat formal de instituțiile statului român sub sintagma „informații pentru afaceri". Strict la nivel profesional se face o delimitare foarte clară între ***informații*** și ***intelligence***. Printr-o metaforă foarte elocventă, diferența dintre informație și intelligence este precum diferența dintre evaluarea pe care un proprietar oarecare o realizează pentru proprietatea sa de tip „Casa mea are valoarea X" și evaluarea profesionistă a unui membru ANEVAR de tip „Valoarea casei este Y, urmare a aplicării unui proces de evaluare profesionist, riguros, obiectiv/științific".

Din perspectivă istorică, domeniul BI/CI își are începuturile în SUA (anii '70), când, ca urmare a migrării unor foști ofițeri de informații din zona guvernamentală către mediul privat, planurile de afaceri au început să integreze gradual informațiile disponibile privind competitorii.

Impactul strategic al noilor practici a condus la extinderea accelerată

și la răspândirea lor la nivel global. Strategic & Competitive Intelligence Proffesionals (SCIP), organizație înființată în 1986, similară American Society of Appraisers, are acum filiale și evenimente periodice desfășurate pe patru continente. Domeniul BI/CI a depășit de mult faza de început, cel puțin în cazul marilor corporații internaționale și al zonelor economice occidentală și sud-est asiatică.

Prezența acestui domeniu în peisajul economic românesc este recentă și, încă, destul de limitată. Din perspectivă formală, prima recunoaștere oficială a ocupațiilor aferente BI/CI a fost în luna mai 2011, prin introducerea în nomenclatorul Clasificarea Ocupațiilor din România a două noi ocupații: ***expert informații pentru afaceri*** (EIA), respectiv ***manager informații pentru afaceri***. Ulterior au fost inițiate: întocmirea standardelor ocupaționale (finalizate în cazul EIA), acreditarea primului curs de formare profesională și înființarea Asociației Specialiștilor în Informații pentru Afaceri (ASIA, noiembrie 2011).

Deși formal și istoric domeniul BI/CI are un CV destul de scurt, din perspectivă teoretică și practică, el beneficiază de acumulările literalmente milenare pe care le are domeniul ***Intelligence*** în ansamblul său. Tot ce a putut fi translatat (primul filtru fiind cel legal) din zona serviciilor de intelligence guvernamentale a fost rapid adoptat și adaptat mediului privat. De aici rezidă un paradox al domeniului BI/CI: este ca un copil mic, care are acces la memoria multor vieți anterioare (diferite, dar bogate în experiențe folositoare). Poate așa se și explică succesul rapid al BI/CI în mediul de business.

Din scurtul istoric de mai sus și din descrierea BI/CI rezultă o serie de similitudini cu domeniul evaluării proprietăților. Din perspectivă istorică, ambele sunt domenii relativ noi, specifice mediului economic capitalist occidental. În România există un decalaj de aproape două decenii în favoarea evaluatorilor. Astfel, încă de la început, ANEVAR a fost percepută de către fondatorii ASIA drept un model de succes, o sursă de inspirație.

Comparând „Procesul de Evaluare“ – procesul funcțional ce stă la baza activității de evaluare a proprietăților – cu „Procesul de Intelligence“ – denumit chiar așa în domeniul informațiilor atât la nivel guvernamental, cât și în mediul privat –, asemănările sunt izbitoare:

Atât evaluatorul, cât și expertul în informații pentru afaceri au Beneficiari, în primul caz clientul/utilizatorul, în al doilea caz, clientul sau managerul firmei.

În ambele procese avem o etapă inițială de determinare a cerinței/nevoii Beneficiarului, precum și a categoriilor de informații ce trebuie culese.

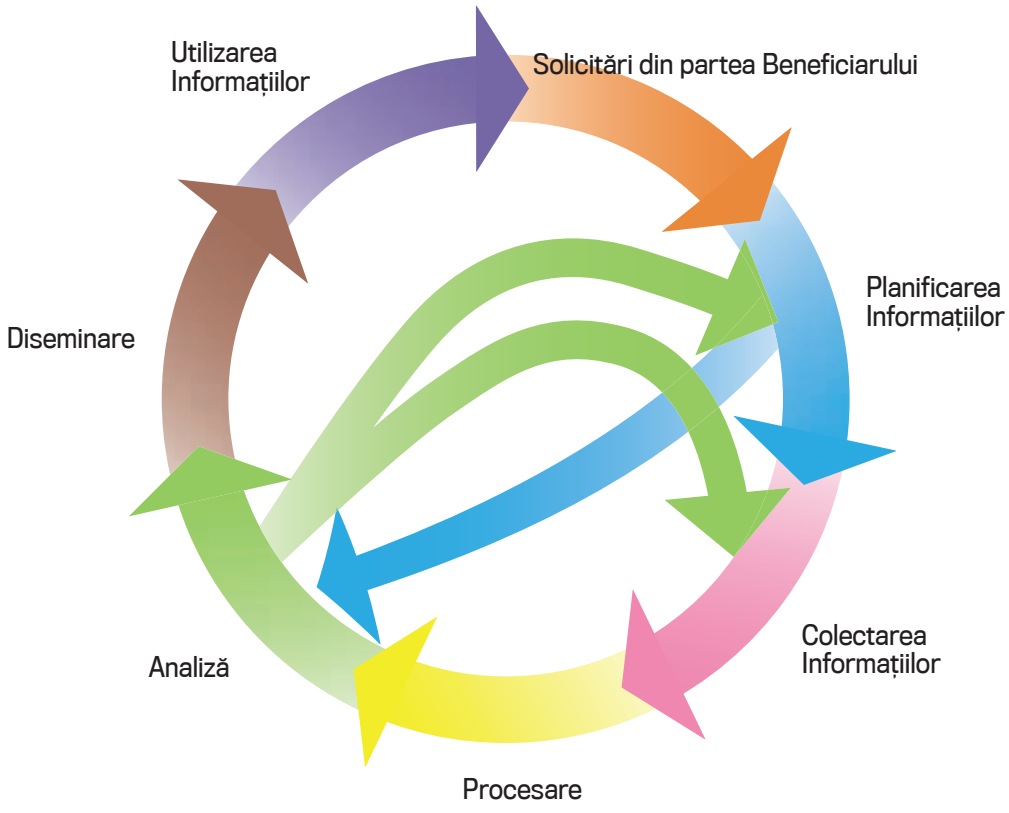
Urmează o etapă de culegere a datelor despre subiectul cercetat, proprietate imobiliară/afacere/bunuri mobile și, respectiv, entitate din mediul de business. Metodele folosite în culegerea informațiilor se suprapun parțial.

Ambele procese alocă o bună parte din resurse verificării și analizării (prin metode științifice) a datelor și informațiilor culese, precum și sintetizării produsului finit, în care este inclusă experiența profesională a evaluatorului/expertului în informații pentru afaceri.

Etapa finală, și ea similară, constă în raportarea valorii definite,

respectiv în *diseminarea produsului de intelligence*.

Reprezentarea grafică a „Procesului de Intelligence“ a căpătat forme multiple de-a lungul timpului (o parte dintre ele, începând cu anul 1948, se pot regăsi în articolul prof. Kristian J. Wheaton din nr. 4 al revistei *„Business/Competitive Intelligence“,* publicație a Asociației Specialiștilor în Informații pentru Afaceri[1]). Totuși, pentru exemplificarea grafică a similitudinilor dintre „Procesul de Evaluare“ și „Procesul de Intelligence“, este sugestivă imaginea „Ciclului Intelligence“ (reprezentarea grafică a procesului corespunzător), în viziunea Lisei Krizan (1998, analist de intelligence în CIA) – vezi imaginea alăturată.



Pornind de la asemănările dintre evaluarea proprietăților și BI/CI, există perspective consistente pentru transfer de cunoaștere între cele două domenii.

Dinspre *Intelligence* pot migra către domeniul evaluărilor proprietăților metode și tehnici din zona *Culegerii* și a *Analizei* informațiilor. Pe linie de Culegere a informațiilor au fost perfecționate și rafinate, cu eforturi și resurse considerabile, metode de exploatare a surselor deschise (Open Source Intelligence – OSINT), dar mai ales a surselor umane (Human Intelligence – HUMINT).

În *Intelligence*, relaționarea interumană este un pilon de interes cardinal, fiind acumulată o mare cantitate de cunoaștere. Parțial, aceasta este de interes pentru evaluatori în procesul de interacțiune cu beneficiarii raportului de evaluare, dar mai ales cu potențialele surse de informații (proprietari, vecini, chiriași, agenți imobiliari etc.).

Nu este de neglijat, în cazuri speciale (suprafețe mari/inaccesibile), nici expertiza în exploatarea imaginilor (Image Intelligence – IMINT), mai ales folosind tehnica modernă a aparatelor de zbor fără pilot.

› Ionuț Corduneanu este partener în compania ICSS (ce oferă servicii de consultanță și training în BI/CI) și practicant de BI/CI. El este doctorand la Academia Națională de Informații (ANI), vicepreședinte al Asociației Specialiștilor în Informații pentru Afaceri (asia.org.ro), membru al Strategic & Competitive Intelligence Professionals (scip.org) și redactor-șef adjunct al revistei „Business/Competitive Intelligence“. Ionuț Corduneanu este licențiat în comunicare socială-informații (ANI) și are o practică de peste 13 ani în domeniul intelligence.

În zona Analizei informațiilor, BI/CI deține o paletă consistentă de metode, generate de către domeniul *Intelligence* în ansamblul său (guvernamental + privat), dar și asimilate din alte domenii conexe afacerilor. O parte dintre aceste metode de analiză pot fi utile în prelucrarea informațiilor culese și sintetizarea raportului de evaluare.

Cel mai evident exemplu în acest sens este aplicarea *metodei analizei ipotezelor concurente* în stabilirea valorii unei proprietăți imobiliare, comparând diferitele valori generate prin două sau mai multe metode.

La rândul său, domeniul BI/CI românesc are foarte multe de învățat din experiența evaluatorilor imobiliari în crearea unei identități profesionale recunoscute și a se impune în mediul de afaceri autohton. Această experiență trebuie cunoscută și, pe cât posibil, repetată, fiind fără îndoială un exemplu de succes.

Primii pași în sensul transferului de cunoaștere între BI/CI și domeniul evaluărilor proprietăților au fost deja făcuți. Primii evaluatori au participat la *„Cursul de inițiere expert informații pentru afaceri“*[2]. Urmare și a acestei participări, un curs pilot, de câteva ore, a fost organizat pe 15 februarie 2014, pentru un grup reprezentativ de membri ai ANEVAR (*„Business/Competitive Intelligence pentru Evaluatori“*). ■

1 Disponibilă în format electronic pe site-ul asia.org.ro

2 www.icssromania.ro

Câte ceva despre ceea ce se numește generic „Taxa pe stâlp“

› RADU CĂLIN TIMBUȘ,
Vicepreședinte ANEVAR, MAA, REV,
Director general Euroeval S.R.L.

Pornim de la întrebarea: a devenit taxa pe stâlp un stâlp al taxelor?

Voi prezenta, în cele ce urmează, câteva aspecte legate de evaluarea construcțiilor speciale, care trebuie privită și dintr-o altă perspectivă, odată cu apariția acestui nou tip de taxă, care are indirect legătură și cu activitatea de evaluare. În esență, noua taxă instituită asupra valorii contabile a construcțiilor speciale are o cotă fixă, care nu se modifică nici anual, nici o dată la trei, cinci sau mai mulți ani. Devine importantă baza la care se aplică și asupra căreia nu s-a aplecat nimeni, în mod deosebit, până în prezent.

Astfel, din perspectiva evaluatorilor, am trecut în revistă câteva aspecte de avut în vedere, grupate în subcapitolele: rutina, noutatea, identificarea, dreptul de proprietate, terenul și amenajările sale, piața, costul și utilitatea, duratele de viață și, nu în ultimul rând, „alte încurcături“!

Rutina

În această iarnă, mai mult ca altă dată, am fost obligați să avem deschis pe masa de lucru standardul IVS 300 „Evaluări pentru raportarea financiară“.

Deși rutina și obișnuința pornirii de la modele vechi ne stăpânesc de multe ori, ne-au atras atenția o serie de remarci și atenționări din interiorul ANEVAR și din mediul de afaceri. Tematicile conferințelor și articolelor

despre IFRS 13 (Măsurarea valorii juste) au fost baza începutului de an 2013, iar Ordonanța 102/2013 a închis anul trecut, ambele devenind repere curente de luat în seamă.

În fapt, nu sunt neapărat noutăți absolute, ci niște cerințe la care trebuie să ne aliniem, respectiv niște efecte concrete produse de fructificarea produsului nostru „valoarea".

Prin prisma Ordonanței 102/2013, ne interesează „instituirea unui impozit asupra valorii construcțiilor, altele decât clădirile", conștienți fiind că parte din responsabilitatea cuantificării bazei de impozitare este responsabilitatea noastră.

Noutatea

Nu este neapărat o noutate pentru noi evaluarea construcțiilor speciale, atât timp cât și în anii anteriori am avut în vedere aceste active (atunci când se evaluează un activ trebuie evaluată întreaga clasă de active), dar nu și prin prisma semnificației lor referitoare la impozitul pe proprietatea imobiliară. O analiză a acestora am efectuat-o, mai ales la acele construcții speciale identificabile. În analizele noastre urmăream dimensiunea de bază, structura constructivă, starea tehnică și funcțională (corespondența cu mediul și tehnologiile actuale) și utilitatea în cadrul entității.

În funcție de informațiile deținute, aplicam metode și tehnici adecvate de evaluare.

Discuțiile avute cu auditorii și/sau cu evaluatorii verificatori ai acestora ne-au convins de necesitatea abordării corespunzătoare și a unor astfel de active.

Desigur, o serie de informații primite le-am putut verifica, dar altele le-am preluat sub rezerva declarațiilor proprietarului, considerate complete și corecte. Automat generam o serie de ipoteze legate de dimensiuni, gabarite, debite și, în spiritul standardelor de evaluare, precizări legate de amploarea investigațiilor efectuate de evaluator și/sau limitările asupra acestor investigații.

› Va fi necesar să acordăm o atenție mai mare ipotezelor, declarării limitărilor de inspecție și a celorlalte aspecte pe baza cărora ne-am bazat, dar nu am avut posibilitatea de a fi verificate.

Identificarea

Cu atât mai mult, acum când la valoarea justă se raportează și taxele (impozitele), va fi necesar să acordăm o atenție mai mare ipotezelor, declarării limitărilor de inspecție și a celorlalte aspecte pe baza cărora ne-am bazat, dar nu am avut posibilitatea de a fi verificate. Chestionarele înaintate clienților (proprietarilor de astfel de active) vor trebui să însoțească fișele de inspecție și culegere a datelor. Ele trebuie adaptate, extinse, semnate și anexate lucrărilor. Este clar că vor exista probleme de identificare (în cel mai bun caz, doar parțială) a construcțiilor speciale. Această situație, după cum ne arată experiența, nu este întâlnită numai la activele subterane sau ascunse, neinspectabile, ci chiar și la cele supraterane.

Presupunem că, printr-o inspecție atentă, o analiză amănunțită și un chestionar cuprinzător, completat și însușit de proprietar, vom găsi punctul de pornire și vom adapta ipotezele necesare. Cu siguranță, corelarea informațiilor primite de la departamentele tehnic și contabil din cadrul entității evaluate va deveni mult mai importantă.

Calitatea acțiunii de investigare și culegere a datelor, precum și timpul alocat de evaluator, inevitabil, vor crește.

Dreptul de proprietate evaluat

Dreptul deplin nu ne-a pus probleme speciale, dar analiza dreptului de a poseda, folosi și dispune de teren și/sau de construcții, mai ales pentru cele speciale, poate deveni una mai amplă și care să reflecte multiple restricții, sau situații de limitări sau sarcini.

Este de notorietate că unele construcții speciale sunt dispuse pe (subtraversând sau supratraversând) terenul terților (închiriat, concesionat, sau... „așa, încetățenit din vremuri"). Există și construcții speciale pe terenul entității, dar care susțin/adăpostesc echipamente/instalații ale terților, în plus existând și obligația de a acorda accesul terților pentru întreținere.

Am întâlnit și vor fi scoase mai mult în evidență situațiile în care rețele de utilități, platforme, poduri, parcări, amenajări, diguri ș.a.m.d. sunt dispuse/implementate în afara platformei (terenului) entității, așa cum au fost necesare funcționalității și cum s-au putut „rezolva" la momentul edificării (la „comun" în regimul socialist, sau cu efort propriu, în lipsa implicării municipalității în perioada de după 1989). Dreptul de proprietate trebuie atent analizat și probabil entitatea va face demersurile necesare pentru a găsi soluția justă și optimă pentru a rezolva speța pornită funcțional, importantă acum economic și fiscal și necesar a fi rezolvată juridic. Ar fi bine dacă aceste rezolvări s-ar finaliza anterior raportului,

lămurite fiind astfel o serie de aspecte atipice pe care noi trebuie să le transpunem în valoare.

Interdependența unor rețele de utilități între municipalități și fostele mari platforme industriale este încă prezentă și impune o analiză aparte prin prisma dreptului, limitărilor și utilizării reale de către o parte și alta.

Nu neapărat trebuie să ne așteptăm să existe și documente juridice care să consfințească situația faptică, ipotezele noastre de evaluare trebuind adaptate ca atare.

Prin aspectele de mai sus am evidențiat faptul că ne vom apleca mai mult spre analiza dreptului de proprietate și ne vom întâlni și cu situații atipice, a căror descriere și efect vor trebui transmise părților implicate.

Nu în ultimul rând, vom asista, în calitate de consultanți ai valorii, la schimburi, vânzări, donații, cesiuni și alte tranzacții care vor avea ca scop descurcarea „ițelor juridice".

Terenul și amenajările sale

Deseori am privit și analizat terenul (înscris la poziția sa distinctă) ținând cont de amenajările sale (un amplasament este un teren îmbunătățit/amenajat astfel încât să fie pregătit pentru o anumită utilizare). Sunt frecvente cazurile când apar, la pozițiile de construcții speciale, îmbunătățiri ale terenului (canalizare, alimentare cu apă, puțuri de apă ș.a.m.d.). Nu ne puneam neapărat problema alocării pe componente, ci urmăream atent ca valoarea amplasamentului dotat, așa cum este, să corespundă realităților pieței (în funcție de comparabile). Probabil au existat și erori în unele rapoarte, în care la valoarea unui teren, obținută prin comparare cu altele integral dotate cu utilități, se mai adăuga și aportul net al specialelor de natura utilităților. Exemplele de la Conferințele profesionale sau atenționările auditorilor au limitat, cu siguranță, prezența unor astfel de situații în acest moment.

› Interdependența unor rețele de utilități între municipalități și fostele mari platforme industriale este încă prezentă și impune o analiză aparte prin prisma dreptului, limitărilor și utilizării reale de către o parte și alta.

Apare însă necesitatea ca pe lângă analiza globală a „amplasamentului pregătit" să exprimăm mai atent alocarea, dacă este cazul (cu siguranță că sunt multe situații în care două firme au un teren cu aceleași dotări, dar una are doar o poziție de teren - impozitată la „mp", iar cealaltă are pe lângă poziția de teren și amenajări ale acestuia, separat impozitabile. Impozitul pe aceeași valoare de piață va fi diferit, dar nu este rolul nostru să evidențiem așa ceva).

Ar părea simplu, pentru un nespecialist, să aloci „pământul" și „amenajările", dar pentru un evaluator autorizat apare analiza în plus, pornind de la CMBU (cea mai bună utilizare) și ajungând la utilitate. Scriptic și faptic amenajările există, dar care este aportul lor pozitiv (dacă acesta există)? Mai mult, dacă ele trebuie schimbate, pentru că nu corespund parametrilor, capacităților sau tehnologiei? Dacă trebuie mutate traseele? Este o analiză pe care am efectuat-o, probleme care ni le-am pus și până acum, iar entitatea, auditorul și verificatorul au înțeles esența speței și justificarea valorilor.

Susținerea analizelor și explicarea raționamentelor (inclusiv pe baza de documente) vor trebui să fie mai ample în rapoartele de pe acest segment, analizate de un terț care nu neapărat subscrie teoriei potrivit căreia „cheltuiala nu garantează valoarea".

Este clar că aceste aspecte atrag timp mai mult pentru elaborarea raportului și cu siguranță cuantificarea în tarif și a unui efort suplimentar aferent unor precizări suplimentare și/sau explicații cerute de colectorul de taxe.

Piața

Referitor la construcțiile specializate (se vând rar sau chiar nu se vând pe piață, cu excepția cazului în care se tranzacționează întreprinderea sau entitatea din care fac parte), este evidentă o lipsă a pieței. În tot mediul de afaceri, incluzând și entitatea, și colectorul de taxe, este cunoscut că abordarea prin piață (comparația directă) nu poate fi aplicată pentru evaluarea proprietăților imobiliare foarte specializate, deoarece nu există date comparabile.

Prezența unor vânzări răzlețe este bine-venită ca minime informații pentru evaluatorul autorizat, dar extrapolarea cotațiilor trebuie atent analizată prin prisma tuturor elementelor (caracteristicile proprietăților și tranzacțiilor) ce contribuie la o tranzacție, inclusiv aspecte legate de sinergii, motivații speciale ale părților, utilizări speciale șamd. Cu atât mai mult informațiile trebuie verificate, inclusiv istoricul utilizării și expunerii, precum și utilizarea ulterioară tranzacției (conversii efectuate, dacă a fost un cumpărător special, sau alte aspecte tipice tranzacției, utilizabile și de analizat la spețe asimilabile).

Costul și utilitatea

Probleme legate de costul brut sunt, mai greu însă, la îndemâna evaluatorului. Evident că totul pornește de la identificarea indicată de entitate, aici rolul evaluatorului fiind de a cere cele mai pertinente informații pe care, în limita posibilităților, să le și verifice.

Totuși, deși există unele cataloage, ele nu pot acoperi cu cotații corespunzătoare întreaga tipodimensiune de construcții speciale, ceea ce înseamnă că nu regăsim integral și identic costul de înlocuire brut, punctul necesar de plecare. Rezervele sunt atât la asimilarea caracteristicilor de bază, dar și a celor secundare, cât și la actualizarea necesară de la data elaborării (chiar dacă ea conduce la un cost de reconstruire). Apelarea la devize impune cunoașterea corespunzătoare cantităților și costurilor unitare aferente, cunoștințe mai amănunțite și un volum mai mare de muncă (sau apelarea la un specialist) care ar trebui suportat de client. Nu dezvoltăm aici situația posibilă de necorelare a cataloagelor vechi cu devizele actuale și cu Standardele de cost constituite ca documente de referință, cu rol de ghidare în promovarea obiectivelor de investiții finanțate din fonduri publice. Conferințele noastre profesionale, cele de la Constanța, referitoare la evaluarea elementelor de infrastructură, au evidențiat spețe, argumente, analize și concluzii de tratare a unora dintre temele din acest segment.

› Decizii logice pot fi luate după analiza barierelor externe de mediu sau legislative, sau din analiza costurilor de reabilitare versus creșterea de valoare și/sau utilitatea așteptată.

Cu puținele surse existente, analizate și ajustate atent, vom ajunge la un cost de nou, ca bază de pornire, conștienți fiind că în paralel va trebui să analizăm și eventuala depreciere funcțională, dacă nu am avut în vedere, anterior, un cost excedentar de capital.

Nu uzura fizică este elementul greu de definit în cadrul deprecierii, având experiența necesară și materiale explicative care să ne sprijine în a o cuantifica.

Problemele care realmente ne dau bătăi de cap sunt cele legate de deprecierile funcționale și mai ales cele externe. Acestea sunt prezente și cu siguranță manifestate la construcțiile speciale vechi și subtilizate.

Pe multe platforme regăsim pe lângă turnuri de răcire, coșuri de fum, silozuri, rampe, estacade și alte dotări, cândva necesare (adecvate și suficiente), ajunse acum la o stare tehnică greu de verificat (fără o expertiză tehnică), purtătoare de deprecieri funcționale (atât recuperabile, cât și nerecuperabile) și în cel mai bun caz parțial utilizate. Perspectivele de utilizare sunt mici și, totuși, puțini manageri ar spune cu siguranță că acestea tind spre zero.

Aici apar cele mai mari probleme cu justețea valorii pe baza căreia se vor amplifica taxele anuale pe proprietate. Sunt de așteptat analize efectuate de management și radicalizarea încadrării construcțiilor specializate în categorii utilizate sau nu. Decizii logice pot fi luate după analiza barierelor externe de mediu sau legislative, sau din analiza costurilor de reabilitare versus creșterea de valoare și/sau utilitatea așteptată.

Segmentul de entități care prezintă o analiză de reconversie, reutilizare în alte scopuri sau o decizie de demolare/dezafectare (fie ea nepusă în practică din cauza lipsei de fonduri, sau lipsită de un aviz de la autoritățile în domeniu) este cel ce furnizează informații concrete evaluatorului, canalizând analiza spre o certitudine mai mare și căutarea justeței unei valori sustenabile pentru entitate și terții destinatari.

Alte investiții mai noi vin să întregească acest tablou cu costuri brute mai ușor controlabile, cu deprecieri fizice și funcționale mai mici și deprecieri externe concret identificate ca sursă și prezență în timp.

Principiul penalizării din subutilizarea capacităților este un instrument la îndemâna evaluatorului, prudent și atent aplicabil, conștienți fiind că, pe undeva, la unele dintre aceste construcții speciale, deprecierea funcțională și cea externă se întrepătrund și sunt percepute „la pachet“ de un eventual cumpărător.

Abordarea prin venit, rar aplicată strict pozițiilor independente de construcții speciale (bucurându-ne când unele sunt direct închiriate, fie ele și pentru o altă funcție decât cea pentru care au fost edificate), atrage extinderea pe un ansamblu mai amplu, al cărui venit se poate identifica și transforma apoi, prin metode adecvate, în informații despre valoare. Chiar și în situația favorabilă de obținere a unei astfel de valori apare și se impune alocarea pe terenuri (care sunt, sau nu, la CMBU), pe clădiri, pe alte construcții speciale și în cele mai multe cazuri și pe câteva echipamente, măcar. Complexitatea temei de gândit și rezolvat, chiar și în cazul unui drept deplin, bine identificat, implică atragerea în echipă a unui evaluator autorizat și pe celelalte secțiuni, chiar dacă generic evaluăm „construcții speciale“ (segment al proprietății imobiliare).

Duratele de viață

Cu această ocazie am mai răsfoit și HG 2139/2004 - Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe. Sunt, oare, duratele de viață corect atașate? Corespund informațiile din contabilitate cu cele din teren și confirmate de realitatea utilității și de analiza tuturor departamentelor ale entității. Există situații când analizele, informațiile și datele culese de evaluatorul autorizat infirmă înregistrările existente. Cu siguranță, la construcțiile speciale se vor întâlni și sesiza mai multe situații de acest fel, ce vor trebui analizate și ajustate în conformitate cu legislația.

› Instrumentele avute la dispoziție nu sunt foarte multe, dar analiza și logica evaluatorului pot rezolva o arie largă de spețe. Acestea implică, însă, o colaborare a entității, o furnizare completă și cu bună credință de informații necesare formării opiniei privind caracteristicile, starea și utilitatea construcțiilor speciale.

Alte încurcături

Atât la capitolul de identificare, cât și la cel de alocare sunt prezente și vor fi în continuare probleme legate de înregistrări contabile „atipice“.

Pas cu pas, poziție cu poziție, poate fi reperată și tratată separat, dar în deplină cunoștință și informare de la proprietar, cel care a generat, gestionat și cunoaște, în fapt, patrimoniul supus evaluării. Experiența de până acum ne-a arătat și posibilitățile, dar și limitele de identificare. La acest moment, însă, fructificarea suplimentară a cifrelor atașate construcțiilor speciale impune o lămurire și reașezare a situațiilor atipice de înregistrări comune, la pachet, parțiale sau doar generice, așa cum regăsim de multe ori în registrele de mijloace fixe.

Cu atât mai greu pentru evaluatorul autorizat este dacă peste aceste încurcături se suprapun și cele de natura dreptului de proprietate, expuse anterior.

O complicație în plus poate apărea prin asumarea prin contract a recalculării valorii de inventar. Aceasta nu este obligația evaluatorului autorizat, doar dacă și-o asumă, caz în care ar trebui să aibă o îndrumare scrisă din partea entității privitoare la tratamentul contabil al amortizării.

Concluzie

Noi și mai puțin noi, problemele legate de evaluarea construcțiilor specializate constituie o altă încercare pentru evaluatorii autorizați.

Din capitolele anterioare am concluzionat că, pe lângă complexitatea atașării valorii, există cea a identificării dreptului de proprietate și a corelării faptice cu cea contabilă. Se observă că suprapunerea acestor trei aspecte, dacă sunt atipice, complică mult tema de evaluare.

Instrumentele avute la dispoziție nu sunt foarte multe, dar analiza și logica evaluatorului pot rezolva o arie largă de spețe. Acestea implică, însă, o colaborare a entității, o furnizare completă și cu bună credință de informații necesare formării opiniei privind caracteristicile, starea și utilitatea construcțiilor speciale.

Modul de prezentare în raport, susținerea și transmiterea raționamentelor aplicate de evaluatorul autorizat sunt încercările la care acesta va fi supus. Și de data aceasta, pe lângă entitate și auditorul ei, există și Statul, totdeauna bucuros când încasează impozite.

Nu în ultimul rând, volumul și complexitatea muncii trebuie să fie cunoscute de entitate, care, obișnuită în trecut cu o actualizare indicială, ar putea vedea, astăzi, în evaluatorul autorizat un „instrument al statului“, a cărui lucrare conduce la plata unui impozit mai mare, și... pe lângă aceasta, mai trebuie să plătească și un raport de evaluare.

Nu împușcați mesagerul!, putem spune clienților și-o spun și eu acum. ■

Aprecieri privind contractarea lucrărilor de evaluare a clădirilor și construcțiilor

› MIHAIL BOJINCĂ,
Președinte Anevar 2004-2005,
Director INCO Consulting

Apariția unei noi categorii de impozit – impozitul pe construcții – a generat și încă mai generează discuții privind problemele de stabilire a bazei de calcul pentru cele două impozite similare, impozitul pe clădiri și impozitul pe construcții. Voi încerca în rândurile următoare să fac anumite aprecieri privind aspectele specifice în contractarea serviciilor de evaluare a activelor imobilizate înregistrate în contabilitatea societăților comerciale la grupa 1 construcții, evaluări solicitate în principal pentru înregistrarea în contabilitate cu ocazia încheierii situațiilor financiare anuale. Acest gen de evaluare are o importanță aparte în condițiile în care și la sfârșitul anului 2013 valoarea fiscală a acestor tipuri de bunuri este conexată cu valoarea contabilă.

Principala problemă este legată de faptul că cele două impozite se referă la activele imobilizate (mijloace fixe) cuprinse în grupa 1 – Construcții conform Catalog privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe.

Pentru a clarifica unele dispute legate de mijloacele fixe din grupa 1 care vor fi clasificate „clădiri", legiuitorul a introdus în Codul fiscal încă din anul 2007 (art. 249, alin. 5) o definiție a noțiunii de clădire.

Baza de impozitare pentru impozitul pe clădiri fiind valoarea de inventar, legiuitorul, prin normele de aplicare a Art. 253 alin. 3 din Codul fiscal, la punctul 52 alin. 2, face o precizare privind determinarea valorii de inventar a clădirii: „Se are în vedere însumarea valorilor tuturor elementelor și instalațiilor funcționale ale acesteia, cum sunt: terasele, scările, ascensoarele, instalațiile de iluminat, instalațiile sanitare, instalațiile de încălzire, instalațiile de telecomunicații prin fir și altele asemenea; aparatele individuale de climatizare nu fac parte din categoria elementelor și instalațiilor funcționale ale clădirii".

Din aceste precizări constatăm că valoarea de impozitare pentru o clădire este o combinație a unui mijloc fix din grupa 1 cu mijloace fixe din alte grupe sau din alte subgrupe. De exemplu, ascensoarele de marfă și de persoane sunt în grupa 2.3.6.3, contoarele de apă și energie termică grupa 2.2.4.2. De asemenea, conductele de gaze sau lichide industriale din interiorul construcțiilor sunt la grupa 1.9.4, iar instalațiile electrice de forță la grupa 1.7.2, ele fiind instalații funcționale care trebuie evaluate pentru impozitare împreună cu clădirea în care sunt instalate.

În concluzie, pentru a determina valoarea de impozitare este necesar să stabilim dacă în afară de clădirea în sine trebuie să cuprindem în valoarea de impozitare a acesteia și alte mijloace fixe care pot fi clasificate ca „instalații funcționale".

Evaluatorii de proprietăți imobiliare sunt solicitați să realizeze rapoarte de evaluare cu diferite scopuri și am putea spune că nu ne interesează pe noi evaluatorii aceste situații precizate mai sus.

Totuși, în etapa de contractare a serviciilor de evaluare, evaluatorii trebuie să analizeze dacă solicitarea făcută de client este corectă din punctul de vedere al necesității acestuia, căci evaluatorul, în calitatea sa de consultant, trebuie să stabilească dacă clientul a cerut ceva și de fapt are alte necesități.

Foarte puțini clienți fac deosebirea între evaluarea pentru impozitare și evaluarea cu ocazia inventarierii destinată situațiilor financiare anuale. De multe ori se solicită „o evaluare“ fără a se preciza scopul acesteia.

De cele mai multe ori, decizia de evaluare a activelor imobilizate este generată de dorința reducerii impactului fiscal datorat taxei majorate aplicate la clădirile nereevaluate de mai mult de 3 ani.

De aici, cu ocazia contractării lucrării de evaluare, apar numeroase discuții legate de faptul că, pentru client, evaluarea făcută de un evaluator extern trebuie să fie „bună la toate“, adică să fie utilizată după necesități ca valoare de inventar, valoare de impozitare sau uneori ca valoare de garanție.

Mesajul evaluatorilor este fără echivoc. Noi evaluăm mijloacele fixe înregistrate în situațiile financiare la data evaluării pentru un scop clar definit.

Analizând impactul fiscal asupra societăților, datorat introducerii impozitului pe clădiri, constatăm că existența a două cote de impozitare diferite – 1,5% pentru construcții și de la 0,25% la max. 1,5% la clădiri – poate genera presiuni ale clienților pentru a cuprinde în valoarea impozabilă a clădirilor cât mai multe din mijloacele fixe înregistrate în grupa 1 pentru a reduce baza impozabilă cu cota maximă de 1,5%. Totodată, cumularea valorii unor mijloace fixe din alte grupe la valoarea impozabilă a clădirilor va fi greu de acceptat de către clienți având în vedere că acestea de obicei nu sunt impozitate.

Contractul pentru serviciile de evaluare necesită clauze speciale legate de temeiul legal, ipoteze de lucru, proceduri de lucru pe care doresc să le amintesc și să le motivez.

De regulă, clienții noștri efectuează inventarierea anuală a elementelor de natura activelor imobilizate la sfârșitul anului cu ocazia încheierii exercițiului financiar și, de ce să nu recunoaștem, în perioada noiembrie-ianuarie, acest tip de rapoarte reprezintă o parte importantă din activitatea societăților comerciale membre ANEVAR.

Baza legală a folosirii unor specialiști din afara entității se află în „Normele privind organizarea și efectuarea inventarierii....“, aprobat prin Ordinul MFP nr. 2861/2009, care prevede că „6(4) Inventarierea și evaluarea elementelor de natura activelor,... se pot efectua atât cu salariați proprii, cât și pe bază de contracte de prestări de servicii încheiate cu persoane juridice sau fizice cu pregătire corespunzătoare. 7 În vederea bunei desfășurări a operațiunilor de inventariere, administratorii trebuie să asigure participarea la identificarea bunurilor inventariate și la evaluarea lor, conform reglementărilor contabile aplicabile, a unor specialiști din entitate sau din afara acesteia...“.

Așa cum observăm din textul normelor, evaluarea bunurilor se va face conform reglementărilor contabile aplicabile, adică cu Reglementările contabile conforme cu Directivele a IV-a și a VII-a ale CEE, aprobate cu Ordinul MF nr. 3055/2009.

Am enumerat aceste norme legale pentru a nu uita că în IVS 300 se precizează că la definirea sferei misiunii de evaluare trebuie identificate Standardele de Raportare financiară aplicabile, și ca urmare trebuie să fie menționate în contractul de prestări servicii ca bază legală a evaluării, pe lângă standardele de evaluare obligatorii pentru membrii ANEVAR.

În finalul negocierii contractului se va stabili cu clientul lista clară de imobilizări care vor fi evaluate. Conform reglementărilor contabile, sunt supuse evaluării inclusiv investițiile în curs, motiv pentru care este necesar să se stabilească dacă acestea vor fi sau nu supuse evaluării de către evaluatorul angajat.

Puțini clienți cunosc prevederile Codului fiscal privind obligația de a declara și plăti impozit pe clădirile „investiții în curs“, chiar dacă acestea nu au fost intabulate (art. 254, alin. 61 introdus de la 01.01.2012). Obligația de declarare și plată a impozitului începe de la data expirării autorizației de construcție dacă nu s-a solicitat prelungirea acesteia, dar numai pentru suprafața construită desfășurată care are elementele structurale de bază ale unei clădiri, în speță pereți și acoperiș (art. 254, alin. 8, lit. c, introdus de la 01.01.2012).

Deoarece pentru stabilirea valorii și a deprecierilor activelor imobilizate este necesară de obicei aplicarea și a unor metode bazate pe fluxuri de numerar, va trebui stabilit cu persoanele de decizie (chiar dacă nu este o clauză din contract) care este procedura de culegere a datelor necesare și cine este persoana care poate furniza aceste informații. Evaluatorii vor trebui să solicite „situația fluxurilor de numerar“ aferente bilanțului, iar la societățile care întocmesc situații financiare prescurtate vor solicita să se elaboreze „situația fluxurilor de numerar“ previzionate.

Ca o concluzie, contractul încheiat între evaluator și client trebuie să respecte standardele de evaluare în vigoare, iar clientul trebuie informat că rezultatele muncii evaluatorului se materializează în noile valori juste ale bunurilor supuse evaluării. Calculul valorii de inventar, care în prezent reprezintă baza de impozitare a clădirilor și mai nou a construcțiilor, va fi efectuat de către evaluator, numai la solicitarea expresă a clientului, care va indica, prin contract, care din modalitățile prevăzute de lege vor fi utilizate pentru obținerea valorii de inventar recalculate. ■

Din activitatea Comisiei de Etică și Disciplină (CED)

› RODICA HĂȘMĂȘAN,
Președintele Comisiei de Etică și Disciplină 2013-2014, MAA, MRICS, REV, Senior Manager KPMG Advisory

Scopul Comisiei de Etică și Disciplină nu este de a aplica sancțiuni evaluatorilor, ci de a ajuta Asociația, respectiv membrii acesteia de a fi mai buni în ceea ce fac și de a menține un standard ridicat al profesiei. Orice evaluator trebuie să fie conștient că activitatea de evaluare este analizată cel puțin în „prima instanță" prin prisma Raportului de evaluare transmis clientului. Prin urmare, raportul trebuie să ofere suficiente informații utilizatorului, astfel încât acesta să poată înțelege raționamentul, metodele de evaluare și analizele care au stat la baza estimării rezultatului evaluării

În acest sens, ne-am propus să vă prezentăm în fiecare număr din revistă câte o speță care a ajuns la CED pentru a conștientiza fiecare evaluator că orice aspect inclus în rapoartele de evaluare fără a fi argumentat sau „rămas din neatenție" poate să aibă efecte nedorite asupra noastră ca evaluatori.

Prezentarea speței și calitatea evaluatorului reclamat

Speța pe care dorim să o prezentăm în acest număr al revistei provine din zona instanțelor de judecată.

Calitatea evaluatorului care a fost reclamat a fost cea de expert parte într-un proces în care subiectul litigiului era un apartament, apartament pentru care a fost întocmit raportul de evaluare transmis către CED ca document de susținere a sesizării din partea reclamantului.

Apartamentul evaluat reprezintă un apartament situat la mansarda unui bloc de locuințe construit înainte de anii '90, mansardarea fiind efectuată ulterior (în curs de executare în 2007).

Apartamentul evaluat este obiectul unui litigiu între reclamant și beneficiarul Raportului de evaluare analizat, raport de evaluare întocmit de către reclamat.

Din discuția cu evaluatorul (reclamat) și reclamantul (menționăm faptul că, în acest caz, pentru a înțelege exact contextul în care a fost făcută evaluarea și având în vedere și acuzațiile aduse evaluatorului, a fost convocat și reclamantul în etapa cercetării prealabile) a reieșit faptul că acest apartament situat la mansarda blocului a fost vândut în anul 2007 către reclamant. La data efectuării tranzacției, apartamentul nu era finalizat, urmând ca vânzătorul să-l finalizeze și cumpărătorul să-l recepționeze la stadiul de „finisat". Având în vedere situația economică intervenită în anul 2007, se pare că „vânzătorul" nu a mai finalizat mansarda blocului și implicit nici acest apartament (pentru care cumpărătorul – „reclamantul" a plătit cea mai mare parte din prețul negociat). În anul 2009, același apartament a fost vândut de către lichidatorul companiei care a început mansardarea către persoana cu care reclamantul este în litigiu. La data vânzării de către lichidator, apartamentul era în aceeași stare fizică în care fusese vândut și în 2007 către reclamant („la roșu"). Persoana cu care reclamantul este în litigiu a finalizat lucrările de construcții în apartament (de la stadiul „de roșu", cum era, la stadiul de „finisat cu toate instalațiile funcționale").

Aspecte menționate de către reclamant în sesizare

„Evaluatorul, în calitatea sa de membru ANEVAR, a întocmit la solicitarea persoanei cu care mă aflu în litigiu un raport de evaluare imobiliară având ca obiect apartamentul..."

„În vederea diminuării valorii apartamentului, evaluatorul a folosit în mod tendențios și părtinitor în Raportul de evaluare abordări în numele ANEVAR, care sunt total eronate în comparație cu alte rapoarte de evaluare, deoarece nu sunt aplicate standardele de evaluare recomandate de ANEVAR."

„Prin modul în care a înțeles să își exercite profesia de evaluator ANEVAR, respectiv prin nerespectarea standardelor de evaluare recomandate de ANEVAR, evaluatorul a subevaluat valoarea de piață a apartamentului."

„În plus, evaluarea investițiilor din apartament a fost făcută în lipsa unor înscrisuri care să dovedească plata acestor investiții sau care să facă dovada prețului de piață al materialelor de construcție."

Constatări ale raportorului și ale CED pe parcursul cercetării disciplinare

În urma analizei Raportului de evaluare și a discuțiilor purtate atât de raportor, cât și de către CED, s-a constatat

că Raportul de evaluare conține o serie de neconformități care ar fi putut să vicieze rezultatul evaluării.

Aspecte neconforme constatate în Raportul de evaluare

Sinteza Raportului de evaluare prezintă – „Imobil la data cumpărării" – 83.800 Lei, echivalent cu 19.960 Lei. Este clar că este o eroare materială, dar care poate să inducă ideea de raport de evaluare necredibil.

Premisele evaluării – scopul menționat „estimarea valorii de piață a imobilului actual, pentru exprimarea valorii lucrărilor de amenajare și finisare a locuinței, executate de către beneficiar". Scopul declarat nu este foarte clar, din Raportul de evaluare nu se înțelege de fapt care a fost scopul evaluării. Standardele de evaluare prevăd că într-un Raport de evaluare trebuie definit clar care este scopul evaluării.

Metodele de evaluare aplicate de către evaluator au fost: metoda costului de înlocuire net și metoda comparației de piață. Opinia evaluatorului a fost la nivelul valorii obținute prin metoda costului de înlocuire net. Având în vedere tipul proprietății analizate și informațiile de piață disponibile pentru scopul evaluării, metoda de evaluare adecvată este cea prin comparații de piață. Conform Standardelor de evaluare și practicii recunoscute în domeniul evaluării, pentru estimarea valorii de piață se vor utiliza acele metode de evaluare care sunt adecvate având în vedere tipul proprietății evaluate și scopul evaluării.

La metoda costului de înlocuire net a aplicat niște surse de informații care nu sunt de actualitate și nu corespund pieței actuale (decret 256/1984) și coeficienți de majorare. Această abordare nu este în conformitate cu Standardele de evaluare.

La metoda comparațiilor de piață – ajustările aplicate comparabilelor nu sunt argumentate în cadrul Raportului de evaluare. De asemenea s-a utilizat și o terminologie neconformă (ex. Element de comparație „Alcătuire" – tip „sandwich" clasic b.c.a. etc.).

Aspecte clarificate cu Evaluatorul pe parcursul derulării procedurii disciplinare

Scopul evaluării – având în vedere că Raportul de evaluare nu prezintă clar scopul și obiectul evaluării, acest lucru a fost clarificat pe parcursul audierii. Evaluarea a fost solicitată de către persoana care se afla în litigiu cu reclamantul, stabilindu-se de către instanță următoarele obiective: estimarea valorii de piață a apartamentului așa cum este la data evaluării, estimarea valorii de piață a apartamentului la data achiziției de către persoana aflată în litigiu cu reclamantul – stadiul fizic „la roșu" și estimarea valorii investițiilor efectuate de către aceasta.

Evaluatorul nu a avut contract încheiat pentru serviciile de evaluare – „solicitarea a fost verbală".

Referitor la neconformitățile constatate în cadrul Raportului de evaluare, evaluatorul nu a avut explicații de natură a le clarifica.

(Ex. referitor la utilizarea abordării pe bază de costuri pentru opinia finală, evaluatorul a declarat că este de acord că metoda adecvată este metoda comparațiilor de piață, dar că „diferența între cele două nu este mare", referitor la utilizarea „coeficienților de majorare", a declarat că i-a utilizat pentru a aduce valoarea la nivelul unei valori de piață etc.)

Propunerea CED de soluționare a cauzei

Având în vedere toate neconformitățile constatate în Raportul de evaluare și explicațiile primite din partea evaluatorului pe toată perioada cercetării disciplinare, CED a constatat că evaluatorul a încălcat prevederile Codului de etică al profesiei de evaluator autorizat, mai exact principiul competenței profesionale, respectiv punctul 2.4 – lit.c) – care spune: „Evaluatorul autorizat trebuie să aibă cunoștințele și abilitățile necesare, astfel încât să înțeleagă și să utilizeze corect metodele și procedurile de evaluare general recunoscute pentru realizarea unei evaluări credibile; să nu efectueze evaluarea într-o manieră neatentă sau neglijentă, favorizând apariția de erori".

Pentru abaterea disciplinară constatată, CED a propus Consiliului Director sancționarea disciplinară a evaluatorului cercetat cu: **„AVERTISMENT CU ACȚIUNE CORECTIVĂ PROFESIONALĂ"**.

După analiza tuturor informațiilor în cauză, Consiliul Director a decis acordarea sancțiunii propuse de către Comisia de Etică și Disciplină. ■

Etica profesională, fundamentul încrederii publice

› DANA ABABEI,
Vicepreședinte ANEVAR,
Președintele Comisiei Juridice

Dicționarul explicativ al limbii române definește etica astfel:

Ansamblu de norme în raport cu care un grup uman își reglează comportamentul pentru a deosebi ce este legitim și acceptabil în realizarea scopurilor.

Promotorii standardelor de evaluare la nivel internațional precizează în codul deontologic că în aplicarea standardelor de evaluare este esențial ca evaluările realizate în conformitate cu acestea să fie efectuate de evaluatori profesioniști onești și competenți, fără prejudecăți și interese proprii, ale căror rapoarte sunt clare, nu induc în eroare și care prezintă toate aspectele esențiale pentru înțelegerea adecvată a evaluării.

În conformitate cu *art. 24 litera c) al Ordonanței 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor,* evaluatorii ce-și desfășoară activitatea în România trebuie să respecte codul de etică al profesiei de evaluator autorizat. Obiectivul codului de etică constă în consolidarea încrederii publice în procesul de evaluare prin crearea unui cadru pentru exprimarea unei opinii de evaluare credibile de către evaluatorii autorizați cu pregătire adecvată și care își desfășoară activitatea în mod etic. Scopul codului de etică constă în promovarea principiilor și conduitei etice pentru profesia de evaluator autorizat.

Așadar, respectând codul de etică, consolidăm încrederea publică în ANEVAR, încredere creată pas cu pas în cei peste 20 de ani de activitate și fiecare din noi, evaluatorii autorizați onești, ne diferențiem de cei ce aleg altă cale. Numai prin stabilirea și respectarea a ceea ce este legitim, moral și acceptabil în practicarea profesiei

putem să devenim profesioniști recunoscuți de piață.

Principiile etice fundamentale precizate de codul de etică al profesiei de evaluator autorizat sunt:

- Integritate
- Obiectivitate, independență, imparțialitate
- Confidențialitate
- Competență profesională
- Comportament profesional

Integritatea, ca principiu, obligă evaluatorii să fie cinstiți și onești în toate relațiile profesionale și de afaceri. Integritatea implică o comportare corectă și sinceră. Evaluatorul nu va realiza cu bună știință un raport de evaluare care:

- conține declarații sau informații false, greșite sau întocmite în mod necorespunzător;
- conține erori fundamentale prin omisiune sau realizate cu intenție.

Să fim onești! Un astfel de raport de evaluare nu trebuie realizat în nicio circumstanță, indiferent că suntem obligați sau nu să respectăm niște principii.

Dacă un evaluator autorizat descoperă asocierea sa cu informații false sau eronate, trebuie să ia imediat măsurile necesare pentru a corecta erorile efectuate și să informeze clientul ș utilizatorul lucrării de cele constatate.

În acest context trebuie menționat art. 25 *al Ordonanței 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor* introdus prin *Legea 221/2013 privind aprobarea Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 12/2013 pentru reglementarea unor măsuri financiar-fiscale și prorogarea unor termene și de completare a unor acte normative:*

Art 25. Evaluatorii răspund în desfășurarea activității lor disciplinar, civil sau penal, după caz.

(2) Răspunderea penală pentru producerea de prejudicii prin utilizarea, în orice formă, a unor date false în raportul de evaluare, cât și prin incorecta aplicare a standardelor de evaluare adoptate de Asociație revine exclusiv evaluatorului.

Având în vedere evoluția dezvoltării profesiei în țara noastră, este util de amintit/precizat faptul că în nicio circumstanță onorariul perceput de evaluatorul autorizat pentru activitatea de evaluare desfășurată nu trebuie să fie exprimat ca procent din valoarea estimată și nici nu trebuie să fie condiționat de primirea valorii propuse sau de nivelul unor impozite sau taxe legate de valoarea propusă. Onorariul nu trebuie să depindă nici de realizarea unui eveniment (acordare/neacordare credit, scădere sau nu a cotei de impozit etc.) sau beneficiu viitor.

Totodată, oferirea sau primirea de cadouri, servicii de cazare sau de alte tipuri ar putea genera obligații ce ating integritatea.

Nu trebuie niciodată să uităm că prevederile codului de etică al profesiei de evaluator autorizat sunt obligatorii pentru toți evaluatorii autorizați, persoane fizice și persoane juridice, membri ai Asociației. Nerespectarea dispozițiilor acestui cod constituie abatere disciplinară și atrage răspunderea evaluatorilor autorizați conform regulamentelor în vigoare. (Vezi articolul „Despre etică și disciplină“ din nr. 1 al revistei „Valoarea, oriunde este ea“)

Dar nu frica trebuie să fie cea care să ne facă să respectăm principiile etice, ci cei șapte ani de acasă, urmați de cei „mulți“ ani de educație/instruire și nu în ultimul rând mândria de a face parte dintr-o asociație cu un nume recunoscut în România, nume la a cărui consolidare am participat fiecare din noi! ■

O propunere a procedurii de inițiere, elaborare și aprobare a documentelor profesionale ANEVAR

› ELENA APOSTOLESCU,
Membră a Comisiei Științifice și de Standarde
Director general CMF CONSULTING S.A.

Având în vedere complexitatea aspectelor practice cu care mulți evaluatori se confruntă, cât și faptul că începând cu anul 2009 International Valuation Standards Council – IVSC a hotărât ca standardele IVS să conțină numai principii de evaluare, urmând ca unele elemente de metodologie să fie publicate separat, a apărut necesitatea emiterii de către ANEVAR a unor documente profesionale care să confere evaluatorilor mai multe recomandări și indicații cu privire la aplicarea acestor standarde și să ajute la clarificarea unor aspecte practice și specifice mediului economic românesc actual.

În cele ce urmează este prezentată o propunere a procedurii de inițiere, elaborare și aprobare a documentelor profesionale în cadrul ANEVAR, procedură care ia în considerare practica în domeniul elaborării standardelor de către cei mai cunoscuți furnizori de standarde.

1. Baza legală

În conformitate cu *Ordonanța 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor*, standardele de evaluare a bunurilor în România sunt adoptate de către Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România – ANEVAR. Conferința Națională ANEVAR aprobă prin hotărâre standardele de evaluare obligatorii pentru membrii ANEVAR la propunerea Consiliului Director. În cadrul ANEVAR funcționează Comisia Științifică și de

Standarde, care își desfășoară activitatea potrivit regulamentului aprobat de Consiliul Director. Conform acestui regulament, comisia inițiază, elaborează și propune Consiliului Director forma finală a documentelor profesionale referitoare la desfășurarea activității de evaluare.

În conformitate cu strategia de evoluție viitoare/programul de activitate ANEVAR, documentele profesionale obligatorii vor fi:

- Standardele de evaluare a bunurilor – SEV;
- Ghidurile metodologice de evaluare a bunurilor – GME.

Documentele profesionale neobligatorii, dar recomandate de ANEVAR ca reprezentând cea mai bună practică sunt:

- Recomandările practice de evaluare a bunurilor – RPE;
- Studii de caz și exemple practice de evaluare a bunurilor – SCE.

Propunerile de documente profesionale obligatorii vor fi avizate de Comitetul de standarde, grup constituit conform Regulamentului de organizare și funcționare a ANEVAR (art. 5 al 3) și care va asista Consiliul Director ANEVAR în deciziile de adoptare a documentelor profesionale obligatorii. Comitetul de standarde va avea în componență experți cu experiență în elaborarea standardelor internaționale, europene sau naționale în evaluarea bunurilor sau în domenii conexe (audit, contabilitate, bănci, asigurări, fiscalitate, piața de capital etc.).

Propunerile de documente profesionale neobligatorii vor fi aprobate prin hotărâri ale Consiliului Director ANEVAR și publicate.

Conform regulamentului său, Comisia Științifică și de Standarde are în componența sa Subcomisia de standarde, care are ca atribuții inițierea, elaborarea, finalizarea și transmiterea spre aprobare a documentelor profesionale ANEVAR.

› Un proiect de document profesional ANEVAR poate însemna fie actualizarea unui document existent, fie elaborarea unui document nou pe o temă ce nu este tratată în documentele în vigoare.

2. Inițierea unui proiect de document profesional

Un proiect de document profesional ANEVAR poate însemna fie actualizarea unui document existent, fie elaborarea unui document nou pe o temă ce nu este tratată în documentele în vigoare.

Proiectele pot fi propuse fie de persoane din conducerea ANEVAR, fie de Subcomisia de standarde, fie de echipa ANEVAR sau de o altă persoană sau autoritate interesată.

3. Aprobarea proiectului

Un proiect propus trebuie analizat de un grup de analiză compus din președintele comisiei, Subcomisia de standarde și directorul general al ANEVAR.

Includerea proiectului în Planul de lucru al Subcomisiei de standarde are la bază următoarele criterii:

- Este o temă nouă și necesară în practica evaluării bunurilor.
- Problema poate fi rezolvată prin actualizarea unui document profesional existent sau printr-un document nou.
- Rezolvarea temei este benefică pentru evaluatori și pentru utilizatori.
- Tema se poate rezolva cu resursele disponibile ținând cont și de alte priorități.

În analiză pot fi consultați reprezentanți ai firmelor de evaluare, autorități de reglementare și/sau alte organizații profesionale. Dacă proiectul răspunde criteriilor menționate, grupul de analiză va recomanda comisiei includerea în Planul de lucru al Subcomisiei de standarde.

4. Realizarea proiectului

Grupurile de lucru

Pentru fiecare proiect se va organiza un grup de lucru care va cuprinde membri ai Subcomisiei de standarde, membri ANEVAR sau experți ce nu sunt membri ai ANEVAR. Toate grupurile de lucru vor fi conduse de un membru al Subcomisiei de standarde și vor fi asistate de un secretar tehnic de la IROVAL.

Recrutarea experților externi se va face pe site-ul ANEVAR, prin notificarea membrilor ANEVAR sau direct prin contactarea experților. Președintele comisiei este responsabil de compoziția grupurilor de lucru pentru a acoperi aria de expertiză necesară.

Grupul de lucru își încetează activitatea la finalizarea proiectului, adică la aprobarea documentului de către conducerea ANEVAR sau când hotărăște abandonarea proiectului.

Document consultativ inițial

Cu excepția proiectelor de actualizare a unor documente existente, prima fază a unui proiect este elaborarea

unui document consultativ care prezintă natura proiectului, problemele care trebuie rezolvate, descrierea sumară a rezolvărilor de către alte asociații profesionale și, dacă e posibil, concluziile preconizate de grupul de lucru. Prin întrebări se vor solicita puncte de vedere.

Propunerea de document consultativ inițial se aprobă de Subcomisia de standarde și se transmite inițial principalelor instituții sau organizații interesate.

Documentul consultativ inițial completat cu propunerile primite se aprobă de Comisia Științifică și de Standarde și se publică pe site-ul ANEVAR. De regulă, perioada de expunere este de trei luni, dar poate fi redusă până la minim o lună cu aprobarea comisiei.

Răspunsurile primite se vor publica pe site-ul ANEVAR, cu excepția cazurilor când respondentul solicită anonimatul.

Răspunsurile primite se colectează, se analizează de grupul de lucru care propune modul de continuare a proiectului.

Documentul de dezbatere publică

Dacă în urma analizei documentului consultativ inițial, comisia decide continuarea proiectului, atunci grupul de lucru va elabora un document de dezbatere publică. Acesta va cuprinde, de regulă, și întrebări referitoare la aspecte controversate apărute în urma analizei documentului consultativ inițial. Grupul de lucru poate susține documentul de dezbatere publică cu motivația unor concluzii posibile.

Documentul de dezbatere publică aprobat de comisie va fi publicat pe site-ul ANEVAR pentru o perioadă de trei luni, ce poate fi redusă cu aprobarea comisiei până la minim o lună.

Comisia poate organiza la sediul ANEVAR discuții colective (masă rotundă) cu evaluatori și/sau utilizatori și discuții directe cu instituțiile și/sau organizațiile interesate.

Răspunsurile la documentul de dezbatere publică vor fi publicate pe site-ul ANEVAR, cu excepția cazurilor în care respondentul solicită anonimatul.

Răspunsurile sunt compilate de grupul care va propune argumentat Subcomisiei de standarde care sunt amendamentele acceptabile pentru a fi introduse în forma finală a documentului profesional.

Dacă răspunsurile arată necesitatea unor modificări majore în documentul de dezbatere publică, atunci Subcomisia de standarde va propune comisiei elaborarea unei noi variante a documentului de dezbatere publică, reluându-se ciclul prevăzut mai sus pentru documentul inițial.

Finalizarea și aprobarea

După considerarea amendamentelor acceptabile, comisia va solicita avizul consultativ al Comitetului de standarde pentru aprobarea formei finale a documentului profesional obligatoriu și transmiterea către Consiliul Director ANEVAR spre adoptare.

5. Procedura de lucru a Subcomisiei de standarde

Deciziile privind continuarea proiectelor și aprobarea fazelor intermediare și finale se iau de către Subcomisia de standarde în ședințe ordinare anunțate pe site-ul ANEVAR cu cel puțin 5 zile în avans. Ședințele sunt deschise observatorilor înscriși (în limita locurilor disponibile).

Cu aprobarea comisiei, procesele-verbale ale ședințelor Subcomisiei de standarde vor fi publicate pe site-ul ANEVAR.

Fiecare membru al Subcomisiei de standarde are dreptul la un vot și cvorumul este constituit cu 2/3 din numărul membrilor. Deciziile se adoptă, de regulă, prin consens și numai în cazuri excepționale prin majoritatea membrilor prezenți. În caz de balotaj, președintele comisiei are vot decisiv. Nu se admite votul prin procură sau prin corespondență.

› Deciziile privind continuarea proiectelor și aprobarea fazelor intermediare și finale se iau de către Subcomisia de standarde în ședințe ordinare anunțate pe site-ul ANEVAR cu cel puțin 5 zile în avans.

6. Situații excepționale

Când, din cauze externe, apare o situație ce necesită elaborarea rapidă a unui document profesional, comisia va emite o declarație provizorie redactată de Subcomisia de standarde, care va arăta modul provizoriu de soluționare a situației și cum va fi rezolvată definitiv problema în cadrul prezentei proceduri.

Concluzii

Propunerea reprezintă o opinie asupra modului în care procedura privind elaborarea de documente profesionale ar putea să se deruleze în cadrul ANEVAR. ■

Verificarea rapoartelor de evaluare și legătura cu instituțiile publice

› BIANCA CĂTINEAN,
Director general ANEVAR

Adeseori, în practică, se naște necesitatea verificării rapoartelor de evaluare întocmite de evaluatorii autorizați, membri ai Asociației Naționale a Evaluatorilor Autorizați din România.

Indiferent de cauza care a condus la verificarea rapoartelor de evaluare, acest proces se poate realiza numai de către evaluatori autorizați din cadrul ANEVAR, având specializarea „verificări de rapoarte de evaluare – VE".

Rezultatul verificării constă într-o confirmare sau infirmare în ceea ce privește conformitatea raportului de evaluare cu standardele de evaluare în vigoare la data efectuării evaluării. Niciodată un raport de verificare nu va oferi o valoare alternativă. O valoare alternativă poate rezulta numai ca urmare a încheierii unui nou raport de evaluare.

Un tip de verificare pe care aș vrea să îl prezentăm pe larg în continuare este prevăzut de OG nr. 24/2011 la art. 8 alin. (8) lit. p). Acesta se adresează numai instituțiilor publice care pot solicita Asociației Naționale a Evaluatorilor Autorizați din România un punct de vedere asupra conformității rapoartelor de evaluare realizate de către evaluatorii autorizați ANEVAR cu standardele de evaluare adoptate de Asociație.

Necesitatea acestui tip de verificare a rezultat tocmai din specificul instituțiilor publice ai căror reprezentanți legali sunt puși în situația de a lua decizii pe baza rapoartelor de evaluare, decizii care atrag răspunderea civilă sau penală, după caz, a acestora. Eventualele prejudicii la nivel de stat sau de companie se calculează tocmai în funcție de rezultatul unui raport de verificare a evaluării inițiale.

Mai mult, există numeroase situații în care realizarea unei evaluări de către un evaluator autorizat aparținând unui organizații profesionale reglementate este impusă de prevederi legale. Ex.: art. 11 din Legea nr. 255/2010 privind exproprierea pentru cauză de utilitate publică, necesară realizării unor obiective de interes național, județean și local, Codul fiscal, Legea nr. 247/2005 privind reforma în domeniile proprietății și justiției, precum și unele măsuri adiacente ș.a.

Verificarea solicitată Asociației Naționale a Evaluatorilor Autorizați din România nu se realizează în temeiul unui contract de prestări servicii, poate fi inițiată numai de instituții publice și se realizează de către Comisia de Verificare și Monitorizare din cadrul ANEVAR. În urma realizării procesului de verificare, această comisie prezintă Consiliului Director al ANEVAR un punct de vedere care este comunicat instituției publice solicitante.

În cadrul acestei activități, ANEVAR s-a confruntat cu următoarele probleme:

1. Confuzia dintre evaluare și expertiza tehnică.
2. Confuzia dintre calitatea de evaluator autorizat ANEVAR și calitatea de expert tehnic atribuită de Ministerul Justiției.
3. Incertitudinea privind obligativitatea aplicării standardelor de evaluare adoptate de Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România în toate activitățile de stabilire a valorii unui bun, întreprinderi, acțiuni și alte instrumente financiare, fond de comerț sau alte active necorporale.

Primele două confuzii se pot clarifica pornind de la legislația care definește cele două activități. Astfel, activitatea de expertiză tehnică judiciară se desfășoară conform prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 2/2000 privind organizarea activității de expertiză tehnică judiciară și extrajudiciară și este efectuată de către experți tehnici judiciari aflați pe Lista experților judiciari publicată pe site-ul Ministerului Justiției, în timp ce activitatea de evaluare se desfășoară conform prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 24/2011 privind unele măsuri în domeniul

ASOCIAȚIA NAȚIONALĂ A EVALUATORILOR AUTORIZAȚI DIN ROMÂNIA

Str. Scărlătescu nr. 7, sector 1, București
Tel.:+40(0)21 315 65 64,
+40(0)21 315 65 05
Fax:+40(0)21 311 13 40

Către,
MINISTERUL JUSTIȚIEI
Domnului Robert Cazanciuc, ministrul Justiției

Stimate domnule ministru,

Prin prezenta vă supunem atenției următoarele:

Prin Ordonanța Guvernului nr. 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor, cu modificările și completările ulterioare, a fost înființată Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România, ANEVAR, organizație profesională de utilitate publică, fără scop patrimonial din care fac parte evaluatorii autorizați. Prin același act normativ a fost reglementată și activitatea de evaluare a bunurilor, stabilindu-se totodată organizarea și desfășurarea activității de evaluare, precum și modul de acces la profesia de evaluator autorizat.

Printre atribuțiile acestei organizații profesionale se regăsește și aceea de a adopta standardele de evaluare obligatorii pentru desfășurarea activității de evaluare. Obligativitatea respectării acestor standarde este generală, nefiind condiționată de tipul sau contextul evaluării. Astfel, potrivit legii, standardele adoptate de ANEVAR sunt obligatorii pentru toate activitățile de evaluare, inclusiv pentru evaluarea realizată în cadrul activității de expertiză judiciară.

În acest context, ne confruntăm cu numeroase adrese din partea instanțelor judecătorești care solicită lista evaluatorilor autorizați ANEVAR, dar care au și calitatea de experți tehnici judiciari. Aceste solicitări rezultă, pe de o parte, din cauză că în anumite zone geografice numărul experților tehnici judiciari este foarte redus, iar pe de altă parte, pentru că instanțele judecătorești preferă să apeleze la serviciile unui evaluator care a mai parcurs un filtru de pregătire în domeniul evaluării.

Pentru soluționarea acestor probleme precizăm că se poate face apel la dispozițiile art. 12 lit. b) alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 2/2000 privind organizarea

evaluării bunurilor și este efectuată de evaluatori autorizati înscriși în Tabloul Asociației. Referitor la posibila legătură dintre evaluatorii autorizați și experții judiciari care realizează rapoarte de evaluare de proprietăți imobiliare sau bunuri mobile, găsiți în Anexă punctul de vedere al ANEVAR care a fost transmis Ministerului Justiției.

În ceea ce privește obligativitatea aplicării standardelor de evaluare adoptate de Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România în toate activitățile de stabilire a valorii unui bun, întreprinderi, acțiuni și alte instrumente financiare, fond de comerț sau alte active necorporale, aceasta rezultă foarte clar din prevederile art. 5 alin. (1) lit. c) din OG nr. 24/2011, care stipulează expres prerogativa Asociației de a adopta standardele de evaluare obligatorii pentru desfășurarea activității de evaluare, fără a distinge între tipul de evaluare sau între calitatea celor care realizează această activitate. Astfel, dispozițiile Ordonanței Guvernului nr. 24/2011, cu modificările și completările ulterioare, având ca obiect de reglementare implementarea la nivel național a standardelor internaționale de evaluare, guvernează toate activitățile desfășurate de evaluatorii/experții autorizați care întocmesc rapoarte de evaluare/lucrări de expertiză tehnică judiciară și extrajudiciară în materia evaluării bunurilor. ■

activității de expertiză tehnică judiciară și extrajudiciară, care prevede că „la cerere, poate dobândi calitatea de expert tehnic judiciar într-o anumită specialitate persoana care a dobândit calitatea cerută pentru desfășurarea activității în acea specialitate, prevăzută în nomenclatorul specializărilor expertizei tehnice judiciare, în condițiile legii speciale ce reglementează organizarea și desfășurarea unei activități sau profesii și modul de acces în aceasta“. În această situație, dobândirea calității de expert tehnic judiciar are loc cu susținerea unui interviu organizat de Ministerul Justiției, care are drept scop verificarea gradului de însușire a dispozițiilor din codurile de procedură civilă și penală referitoare la expertiză, precum și a prevederilor din alte acte normative care reglementează activitatea de expertiză tehnică judiciară, precum și drepturile și obligațiile experților.

Având în vedere cele de mai sus, propunem să fie încheiat un Protocol între Ministerul Justiției și ANEVAR prin care evaluatorii autorizați ANEVAR pentru specializările evidențiate la pozițiile 39 (evaluarea proprietăților imobiliare) și 40 (evaluarea bunurilor mobile – economie) din Nomenclatorul specializărilor expertizei tehnice judiciare, aprobat prin Ordinul ministrului justiției nr. 199/2010, cu modificările și completările ulterioare, să poată dobândi calitatea de expert tehnic judiciar în condițiile art. 12 alin. (1) lit. b) din OG nr. 2/2000.

Totodată, ANEVAR își declară disponibilitatea de a-și asuma următoarele obligații:

De a asigura pregătirea profesională a evaluatorilor autorizați ANEVAR pentru susținerea interviului în vederea dobândirii calității de expert tehnic judiciar;

De a informa Ministerul Justiției cu privire la orice schimbare a statutului evaluatorilor autorizați ANEVAR care au dobândit și calitatea de expert tehnic judiciar, în raport cu reglementările proprii acestei profesii;

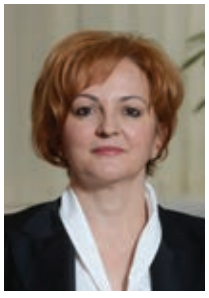
De a informa Ministerul Justiției despre sancțiunile disciplinare aplicate evaluatorilor autorizați ANEVAR care au dobândit și calitatea de expert tehnic judiciar.

În speranța finalizării acestui demers, vă stăm la dispoziție cu orice alte informații utile.

Cu mulțumiri,

PREȘEDINTELE
ASOCIAȚIEI NAȚIONALE A EVALUATORILOR
AUTORIZAȚI DIN ROMÂNIA
ADRIAN VASCU

Aspecte practice privind utilizarea metodelor și tehnicilor de evaluare prevăzute în Standardele ANEVAR. Abordarea prin piață



› ANUȚA STAN,
Vicepreședinte ANEVAR, MAA, MRICS, REV,
Președinte al Comisiei de evidență a membrilor
Director Fairvalue Consulting

ANEVAR are deja o bună practică, începută de-a lungul anilor și continuată și în ultima perioadă, de a revizui și îmbunătăți periodic materialele care stau la baza suporturilor de curs. Anul acesta s-a făcut o astfel de revizuire a suportului de curs pentru cursul Evaluarea Proprietăților Imobiliare, a celui pentru Evaluarea Bunurilor Mobile și a celui de la cursul Evaluarea Întreprinderii.

Odată cu revizuirea materialelor, pentru suportul cursului de Evaluare a Proprietăților Imobiliare am avut o serie de întâlniri, la sfârșitul lunii noiembrie a anului trecut, la care au participat majoritatea lectorilor ce predau frecvent la cursurile organizate de ANEVAR. Au fost discuții foarte interesante, majoritatea „disputelor“ având ca punct de pornire modul în care utilizăm fiecare dintre noi în practică metodele și tehnicile de evaluare.

Astfel, în urma discuțiilor s-au desprins câteva aspecte utile atât pentru cei care urmează să participe la cursurile de formare organizate de ANEVAR (membri stagiari sau membri titulari care vor să obțină încă o specializare), dar și pentru colegii evaluatori, cei care practică această profesie.

S-a urmărit în principal o uniformizare a termenilor utilizați atât în cadrul suportului de curs, cât și în cadrul rapoartelor de evaluare întocmite de către evaluatorii autorizați, termeni care să corespundă cu cei specificați în Standardele de Evaluare ANEVAR în vigoare la această dată. De asemenea, s-au făcut la fiecare dintre abordările în

evaluare mai multe recomandări concrete, bazate în special pe experiența celor care practică această profesie, în scopul clarificării unor aspecte practice ale acestor abordări, ținând cont de influența tipului proprietății evaluate și de scopul raportului de evaluare.

Vă propunem o serie de astfel de recomandări, acestea urmând să fie prezentate în mai multe articole, scrise de o parte dintre cei care au lucrat la elaborarea materialelor ce stau la baza suportului de curs, pentru fiecare dintre specializări.

Pentru început o să vă prezint câteva idei legate de Evaluarea Proprietății Imobiliare, desprinse din tema Abordarea prin piață (Abordarea prin comparații, așa cum o regăseam denumită în edițiile precedente ale materialelor).

Știm cu toții că în cadrul acestei abordări regăsim cele 2 tipuri de tehnici, iar în cadrul acestora mai multe metode:

Tipuri de tehnici

Tehnici cantitative:

- analiza pe perechi de date
- analiza datelor secundare
- analiza statistică
- analiza costurilor

Tehnici calitative:

- metoda comparațiilor relative
- analiza tendințelor
- analiza clasamentului
- interviuri personale

Metodele cel mai des utilizate sunt analiza pe perechi de date, din cadrul tehnicilor cantitative, respectiv metoda comparațiilor relative, din cadrul tehnicilor calitative.

Referitor la decizia privind metoda utilizată, se desprind două concluzii importante din practica curentă:

- Este la latitudinea evaluatorului, bazat pe raționamentul acestuia, dacă utilizează o tehnică cantitativă sau o tehnică calitativă. Important este ca modul în care acestea sunt aplicate să fie argumentat în cadrul raportului de evaluare, pentru ca beneficiarul acestuia să aibă posibilitatea să înțeleagă modul cum au fost aplicate aceste tehnici.
- Dacă pentru evaluarea apartamentelor, caselor sau a anumitor terenuri se poate aplica corect o tehnică cantitativă (pe perechi de date), în cazul proprietăților comerciale sau industriale (dacă sunt suficiente informații pentru a utiliza abordarea prin piață) este indicată utilizarea tehnicilor calitative sau o combinație a celor două tipuri de tehnici.

Elemente de comparație – este recomandată împărțirea acestora astfel:

Corecții specifice tranzacției

Aceste corecții se aplică în general în următoarea ordine:

- drepturi de proprietate transmise;
- condiții de finanțare;
- condiții de vânzare;
- cheltuieli necesare imediat după cumpărare;
- condiții de piață.

Corecții specifice proprietății

- localizarea;
- caracteristicile fizice;
- caracteristicile economice;
- utilizarea/zonarea;
- componentele nonimobiliare ale valorii.

ATENȚIE LA SEMNUL CORECȚIEI CARE TREBUIE ANALIZAT ÎNAINTE DE MĂRIMEA ACESTEIA.

Există situații în care unele elemente se suprapun sau sunt percepute la pachet.

Evaluatorul trebuie să aibă grijă să nu efectueze corecții de două ori pentru aceleași diferențe (evitarea dublei corecții).

Tehnica cantitativă - Analiza pe perechi

Utilizarea ofertelor: Se apelează la oferte doar dacă nu se găsesc pe piață informații suficiente despre tranzacții.

Dacă nu există suficiente informații disponibile despre tranzacții recente, se pot utiliza în cadrul abordării prin piață informații privind oferte cu proprietăți comparabile disponibile pe piață, cu condiția ca relevanța acestor informații să fie clar stabilită și analizată critic (extras IVS 2011).

De asemenea, ofertele curente utilizate trebuie să fie cunoscute și analizate de către evaluator (nu este suficient să fie preluate de pe site-urile imobiliare). Este recomandat să fie contactat proprietarul sau agentul imobiliar și să fie verificate informațiile conținute în oferta de vânzare. Pe baza acestei convorbiri se poate întocmi o fișă a comparabilei, care să conțină inclusiv numele și numărul de telefon al persoanei care a furnizat informațiile.

Este de reținut că, de obicei, o tranzacție potențială se va încheia la un preț sub nivelul ofertat. Nivelul marjei de negociere este diferit pe piață și rezultă din analiza pieței.

Practic: în cazul în care informațiile disponibile pe piață nu se referă la tranzacții efective, ci la oferte curente de vânzare, evaluatorul trebuie să procedeze la corectarea valorilor ofertate cu marja de negociere indicată de piață.

Rezultatul obținut se va utiliza în grila datelor de piață ca reprezentând un preț estimat de tranzacție. Această operație se va face în afara grilei (de regulă înainte de orice altă corecție) și nu se va lua în calcul în determinarea corecțiilor totale. Chiar dacă în grila datelor de piață se va păstra acest procent, pentru a se evidenția nivelul marjei considerat, valoarea marjei de negociere nu se va aduna la suma corecțiilor.

Este de preferat ca în grila din rapoartele de evaluare să fie evidențiate atât corecțiile procentuale, cât și cele absolute (indiferent de modul de determinare a acestora, valoric sau procentual), pentru ca în cazul în care evaluatorul lucrează cu corecții procentuale să vadă și cât înseamnă acestea în valoare absolută și dacă valorile sunt rezonabile.

Selectarea valorii

Valorile rezultate pentru fiecare proprietate comparabilă trebuie să conducă spre o indicație de valoare pentru proprietatea subiect. În această etapă, evaluatorul consideră:

- intervalul de valori rezultate,
- numărul de corecții aplicate fiecărei proprietăți,
- totalul corecțiilor pentru fiecare proprietate calculate în valori absolute (corecția brută valoric și procentual),
- totalul corecțiilor pentru fiecare proprietate comparabilă, calculat ca sumă algebrică (corecția netă, valoric și procentual)
- orice corecții deosebit de mari aplicate proprietăților comparabile și orice alți factori care pentru o proprietate comparabilă pot avea o importanță mai mare.

Selectarea valorii se va face înspre comparabila cu caracteristicile cele

mai apropiate de proprietatea evaluată (subiect). În grila de calcul, acest lucru este reflectat de numărul și cuantumul ajustărilor. Numărul și cuantumul mic de ajustari indică o asemănare cu subiectul.

Cu alte cuvinte, nu trebuie să transformăm în regulă criteriul în funcție de care selectăm rezultatul final: ajustarea brută totală cea mai mică sau ajustarea brută procentuală. Important este raționamentul evaluatorului.

Dacă utilizăm comparabile adecvate, adică prețurile de tranzacționare sau de ofertă sunt destul de asemănătoare între ele, cu un ecart redus, valorile rezultate după aplicarea ajustărilor ar trebui, la rândul lor, să se situeze într-un interval rezonabil.

Bine aplicată, această tehnică va conduce la rezultate apropiate în urma aplicării ajustărilor.

Raționamenul evaluatorului este cel care va conduce către selectarea valorii.

Tehnica calitativă – Comparația relativă

Rolul comparației relative este să restrângă intervalul prețurilor pe care piața le recunoaște (la fel, intervalele trebuie să fie rezonabile).

În analiza comparației relative, rezultate credibile pot fi obținute prin încadrarea proprietății în cauză între comparabilele care îi sunt superioare și cele care îi sunt inferioare din punctul de vedere al caracteristicilor. Dacă toate comparabilele sunt fie superioare, fie inferioare, nu poate fi definit un interval al valorilor posibile, ci numai o limită inferioară sau una superioară.

În acest caz, singura concluzie a evaluatorului este fie că:

- valoarea proprietății în cauză este mai mare decât cea mai mare valoare a unei comparabile (dacă toți factorii calitativi ai comparabilelor sunt inferiori),
- fie este mai mică decât cea mai mică valoare a comparabilelor (dacă toți factorii calitativi ai comparabilelor sunt superiori).

Dacă se găsesc însă informații despre proprietăți comparabile dintre care unele sunt superioare și altele inferioare proprietății de evaluat, încadrarea proprietății într-un interval cât mai restrâns se realizează prin determinarea corecției globale și aranjarea prețurilor într-un tabel în funcție de semnul corecției globale.

Practic: după determinarea corecției globale se ordonează prețurile într-un tabel într-o ordine dată de corecția globală (pozitivă sau negativă) și se poziționează proprietatea de evaluat în acest interval. Astfel, dacă raționamentul corecțiilor a fost bine justificat, ar trebui ca valoarea proprietății evaluate să se situeze între cel mai mic preț al unei comparabile cu corecția globală negativă și cel mai mare preț al unei comparabile cu corecția globală pozitivă.

Ca și concluzie: Pentru a asigura credibilitatea rezultatelor evaluării, în primul rând, evaluatorul trebuie să se asigure că proprietățile comparabile sunt reale iar prețurile de tranzacționare sau nivelul ofertei sunt în concordanță cu caracteristicile pieței specifice la data evaluării.

În al doilea rând, evaluatorul trebuie să verifice datele de piață obținute și să înțeleagă foarte bine caracteristicile de comportament al cumpărătorilor și al vânzătorilor implicați în tranzacțiile imobiliare. El va fi circumspect față de informațiile oferite de terți; se recomandă verificarea întotdeauna a unor astfel de date. În același timp, pot rezulta ipoteze sau concluzii incorecte, dacă evaluatorul se bazează numai pe date statistice, fără a lua în considerare motivarea părților aflate în tranzacție.

Este necesar ca evaluatorul să identifice și să analizeze punctele tari și punctele slabe ale proprietății, din datele prelucrate și din analizele comparative efectuate. Toate faptele relevante, dar și opiniile trebuie să fie scrise în raportul de evaluare. La analiza rezultatelor obținute prin aplicarea abordării prin piață, dar și la analiza finală a rezultatelor, trebuie să se exprime clar opinia privind fiabilitatea datelor culese, a analizelor efectuate și a concluziilor privind valoarea.

În curând vor fi aprobate standardele de evaluare ediția 2014 în care vor apărea clarificări privind cele trei tipuri de evaluări (întreprinderi, proprietăți imobiliare și bunuri mobile).

Cunoașterea și aplicarea acestora vor aduce un plus de acuratețe rapoartelor de evaluare, inclusiv prin modul de estimare a valorii pe baza abordării prin piață! ■

SCENA
VERDE

› STEVE BERGSMAN

Când se pune problema evaluării clădirilor comerciale verzi, evaluatorii merg pe bâjbâite pentru că și instituțiile de credit și ceilalți clienți arată cu degetul în direcții diferite.

Când se pune problema evaluării clădirilor comerciale verzi, evaluarea elementelor sustenabile ale acestora este cumva rămasă în urmă, deoarece cererea este mică și pentru că nu prea există informații în acest domeniu.

Deși sectorul construcțiilor și proiectării în construcții se concentrează intens pe sistemele de măsurare a sustenabilității acestora stabilite prin programele **Leadership in Energy and Environmental Design** (**LEED**) al Consiliului pentru Clădiri Verzi al SUA și Energy Star al Agenției Americane pentru Protecția Mediului (până în acest moment o suprafață de aproximativ 372.000 m² în clădiri comerciale verzi), multe instituții de credit sunt mai degrabă interesate de evaluări expeditive decât de evaluarea pe criterii de mediu. Prin urmare, nici nu încurajează evaluatorii să stăruie asupra caracteristicilor de sustenabilitate.

„Evaluatorii nu încorporează caracteristicile verzi în evaluare deoarece clienții nu cer acest lucru“, spune Theddi Wright Chappell, MAI, LEED AP, lider de practică națională pe probleme de sustenabilitate la Cushman & Wakefield din Colorado.

Timothy Lowe, director general la Waronzof Associates Inc. din El Segundo, California, susține punctul de vedere al lui Chappell și adaugă: „Instituțiile de credit fac prea puține eforturi sau nu se sinchisesc deloc să ceară evaluatorilor să aibă în vedere și caracteristicile de sustenabilitate sau verzi ale proprietății... ceea ce constituie un element descurajator pentru evaluatori de a investi în dobândirea unor competențe necesare evaluării clădirilor verzi“.

Pentru că cererea pentru evaluări de clădiri verzi a fost foarte scăzută, piața nu oferă date comparabile și fiabile care să poată fi folosite în rapoartele de evaluare.

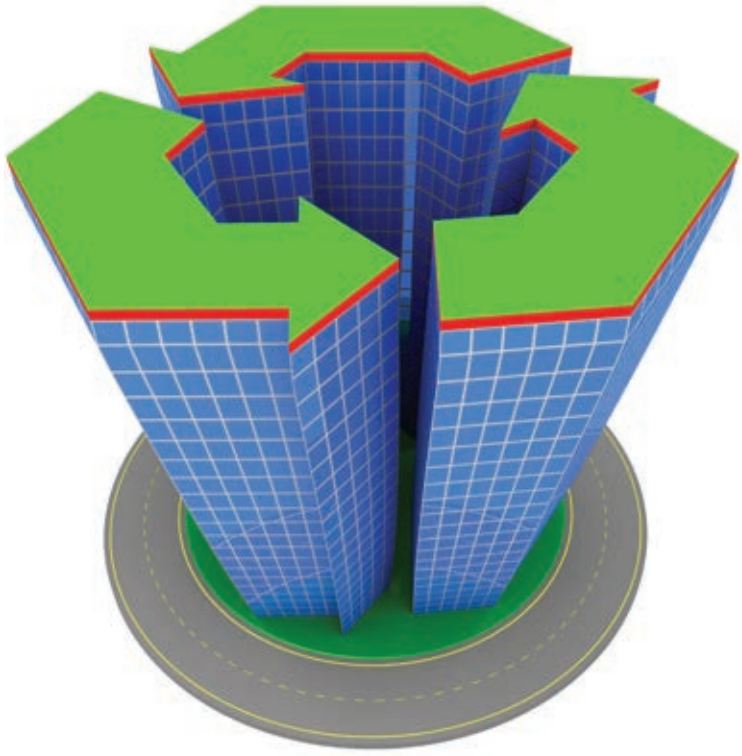
„Datele despre performanțele clădirilor verzi și despre astfel de vânzări sunt mai degrabă anecdotice decât empirice, iar evaluatorii nu se simt în largul lor cu informații anecdotice“, spune Chappell. „Fără date statistice relevante despre vânzări și rentabilități, majoritatea evaluatorilor se abțin să o ia înaintea datelor concrete și să facă proiecții agresive despre proprietățile imobiliare verzi și valoarea lor.“

Să gândim verde

Totuși, există o serie de factori care pot să trezească o schimbare în atitudinea abordată în industrie și să încurajeze evaluatorii să ia o decizie și să apese pe pedala verde.

Este vorba, în primul rând, de perspectiva ca evaluatorii să cunoască deja cum să abordeze caracteristicile proprietăților imobiliare verzi, spune Timothy Runde, MAI, LEED AP, partener la Carneghi-Blum & Partners din San Francisco.

Totuși, lucrurile nu stau întru totul astfel și ar fi grav dacă clienții s-ar aștepta la un anumit nivel de cunoștințe când acesta nu există. „Am evoluat mult și noi, ca industrie, am parcurs un drum lung comparabil cu poziția pe care o aveam în urmă cu trei ani, dar încă nu există o înțelegere profundă nici măcar a sistemelor de măsurare a sustenabilității“, a declarat Runde.



› Steve Bergsman este scriitor independent din Mesa, Arizona, autorul mai multor cărți. Ultima sa carte este „Growing up Levittown: In a time of Conformity, Controversy and Cultural Crisis“.

„Trebuie să înțelegi tehnologia, caracteristicile și practicile înglobate într-o clădire verde, și acest lucru reprezintă ceva nou pentru cea mai mare parte a evaluatorilor“, spune Runde.

În al doilea rând, există un număr din ce în ce mai mare de clădiri verzi și de practici legate de sustenabilitatea acestora. Conform firmei de analiză a proprietăților comerciale CoStar, doar 1% dintre clădirile comerciale din prezent sunt clădiri verzi, însă multe companii și municipalități au în vedere certificarea LEED și/sau Energy Star pentru toate construcțiile viitoare. Consiliul pentru Clădiri Verzi al SUA (USGBC) estimează că, până în 2015, 40-48% din valoarea unei clădiri verzi va rezida în elementele sale verzi.

Până atunci, evaluatorii vor trebui să se mulțumească cu o cantitate limitată de date cu privire la comparația dintre vânzările de clădiri verzi și vânzările de clădiri clasice. Tocmai lipsa acestor date, care să demonstreze faptul că caracteristicile sustenabile ale clădirilor aduc valoare acestora, îngreunează situația evaluatorilor, cărora li se cere să fie siguri pe ceea ce fac.

Aceasta nu înseamnă însă că nu există opțiuni pentru evaluatori.

Thomas Dorsey, MAI, SRA, vicepreședinte senior la Wells Fargo Corporate Properties Group din Charlotte, statul Carolina de Nord, declară că „evaluatorii ar trebui să vină cu estimări pe care să le poată susține“.

„Dacă există două clădiri, amplasate una lângă cealaltă, și una deține un certificat verde, pe când cealaltă nu, care s-ar închiria mai repede? Dacă cea verde se închiriază sau se vinde mai repede, ar trebui să aibă un avantaj de piață sau de preț“, susține Dorsey.

„Provocarea este să găsești date de piață care să susțină aceste aspecte. Ar trebui să nu fie greu de identificat efectul de reducere a costurilor de exploatare“, afirmă Dorsey. „Este foarte ușor să traduci acest lucru într-o estimare de valoare.“

În plus, există numeroase rapoarte care actualizează continuu statisticile ce arată avantajele tehnologiilor verzi, inclusiv date care indică faptul că în cazul proprietăților comerciale verzi certificate LEED sau Energy Star se aplică o primă de chirie de 4 până la 5 puncte procentuale, comparabil cu clădirile necertificate (universitatea din California, Berkeley, 2011) și că prețurile de tranzacționare a clădirilor certificate LEED au fost cu 25% mai mari decât

Cu ochii pe verde

Agenția pentru Protecția Mediului a SUA, inițiatoarea programului Energy Star, și Consiliul pentru Clădiri Verzi al SUA, sponsorul inițiativei LEED, ne oferă câteva idei utile despre elementele care trebuie avute în vedere la evaluarea clădirilor verzi.

- Revedeți sistemele de măsurare a sustenabilității clădirilor. De exemplu, raportat la metri pătrați, cele mai multe dintre clădirile existente au certificare LEED, dar LEED constă în mai multe categorii. Evaluatorul trebuie să știe ce elemente să caute pentru fiecare clădire.
- Înțelegeți cum funcționează caracteristicile sustenabile ale clădirii și cum se raportează acestea la ceea ce se cere în piață. Aveți în vedere modul în care amplasamentul, accesul la transport, accesibilitatea, configurația și întreținerea proprietății contribuie la performanța de mediu.
- Împărțiți clădirile verzi în două componente: structuri care reduc cheltuielile de exploatare (caracteristici și dotări) și structuri care îmbunătățesc experiența chiriașului (amplasament, accesibilitate, experiența parcurgerii pedestre, panoramă și calitatea aerului).
- Luați în considerare îmbunătățirile aduse eficienței energetice a clădirii, cum ar fi îmbunătățirile sistemului de iluminat și instalarea unor sisteme de încălzire, ventilație și aer condiționat eficiente, deoarece acestea conduc în mod direct la reduceri ale cheltuielilor de exploatare.
- Cunoașteți modul de evaluare a clădirilor verzi pe o anumită piață.

la clădirile non-LEED și cu 26% mai mari la clădirile cu certificare Energy Star decât la cele non-Energy Star (Fuerst și McAllister, 2011). Totuși, acestea sunt aspecte generale. Evaluatorii trebuie să înțeleagă valoarea unei clădiri verzi în contextul pieței în care acestea funcționează, pentru că aceasta poate să varieze mult.

„Trebuie să înțelegi modul în care forțele pieței, precum sustenabilitatea, sunt absorbite pe piața locală, pentru că orientarea unei piețe către sustenabilitate va afecta gradul în care sunt apreciate clădirile verzi“, susține Runde.

„În Cleveland nu detectăm nicio primă de preț, deoarece orașul se concentrează pe ocuparea spațiului“, declară Chris Pyke, director de cercetare la USGBC. „Totuși, pe piețe cum ar fi New York și San Francisco vedem diferențe substanțiale în prețurile tranzacțiilor.“

Conform USGBC, alte piețe preocupate de aspectele de mediu includ Boston, Chicago, Seattle și Portland, statul Oregon.

Adăugăm la listă și Charlotte, statul Carolina de Nord.

„În Charlotte există o inițiativă de a reduce consumul de energie din centrul orașului cu 20% în cinci ani“, declară Dorsey. „Din această reducere, o mare parte este pusă pe seama clădirilor - și nu este vorba numai de energie, ci și de calitatea aerului și apă.“ Biroul lui Dorsey se află într-o clădire cu 48 de etaje, certificată LEED platinum, construită de Wells Fargo. Spațiul interior al băncii a trecut și el criteriile pentru certificarea LEED platinum. Duke Energy a închiriat un spațiu important din clădire, iar birourile sale sunt la rândul lor certificate LEED platinum. De asemenea, Bank of America și-a construit de curând o nouă clădire de birouri în Charlotte care a primit certificarea LEED gold, la fel ca și noul hotel Ritz-Carlton din oraș.

Conform USGBC, în Charlotte sunt acum 72 de proiecte imobiliare certificate LEED și alte 146 de clădiri, proprietate de stat sau privată, sunt în curs de certificare.

Viitorul verde

Deși proprietarii s-ar putea să nu pună încă accent pe valoarea înglobată în elementele sustenabile, aceasta este importantă pentru chiriașii corporativi, din ce în ce mai mulți dintre aceștia începând să solicite spații de birouri în clădiri verzi. „În ceea ce mă privește, mă interesează dacă este un spațiu certificat LEED. Și dacă nu, deține certificare Energy Star?“, spune Dorsey. Pentru Wells Fargo, „sustenabilitatea este un angajament corporativ“.

Administrația Serviciilor Generale a guvernului federal impune, de asemenea, etaloane de sustenabilitate. Începând cu anul 2010, ASG a cerut ca toate construcțiile noi să întrunească cel puțin cerințele pentru LEED gold. „Dacă nu construiești cu gândul la cerificarea LEED gold, este ca și cum i-ai spune celui mai mare chiriaș din țară că nu-l vrei în spațiul pe care îl deții“, spune Dorsey.

Același lucru se poate spune despre evaluatori. Dacă nu pot înțelege ce este cu LEED sau Energy Star, ASG va găsi pe altcineva care înțelege.

„Întrebarea, pentru cel ce vrea să înțeleagă, este când vom ști clar că piața cere evaluatori cu competențe de evaluare a clădirilor verzi și când va fi gata piața să plătească pentru astfel de competențe“, spune Lowe. ■

Preluat / tradus cu permisiune.
Acest text a fost publicat inițial în limba engleză. ANEVAR a tradus textul în limba română și este singurul responsabil pentru acuratețea acestei traduceri.
Copyright Appraisal Institute © 2013 de către Appraisal Institute. Toate drepturile rezervate.
Textul original a fost publicat pentru utilizare în Statele Unite în conformitate cu legislația, reglementările și standardele de bună practică în evaluările din Statele Unite. Definițiile, metodologiile și conceptele din acest text tradus pot fi sau nu pot fi aplicabile în România. Appraisal Institute își declină în mod expres orice răspundere pentru orice pierderi sau daune care pot apărea din utilizarea textului tradus.

Regulile jocului

Termenii contractului de furnizare a serviciilor de evaluare

Semnături, formulări standard și alte lucruri pe care trebuie să le știe evaluatorii despre contractul de furnizare a serviciilor de evaluare

› PETER CHRISTENSEN

Când este vorba de contractul de furnizare a serviciilor de evaluare, cel mai bine este „să fie semnat de client și să ai un exemplar semnat de acesta în dosarul de lucru“, afirmă Lindsay McMenamin, J.D., avocat la Gaglione, Dolan & Kaplan și evaluator certificat.

McMenamin a întâlnit multe cazuri în cariera ei când evaluatorul avea un contract detaliat de furnizare a serviciilor de evaluare (cunoscut și ca scrisoare de angajament), care ar fi fost piesa principală a probatoriului apărării... doar că nu a fost niciodată semnat de clientul evaluatorului. Într-un caz important, a apărat un evaluator acuzat că a evaluat o altă proprietate. Acuzația ar fi putut ușor fi respinsă pe baza contractului de furnizare a serviciilor de evaluare, care ar fi confirmat adresa proprietății, doar că – ați ghicit – evaluatorul nu avea un astfel de document semnat și nici vreo dovadă că clientul l-ar fi primit vreodată.

Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP) nu cer evaluatorului să folosească vreun contract de furnizare a serviciilor de evaluare. Totuși, după părerea lui McMenamin, astfel de documente sunt esențiale pentru a confirma serviciile ce trebuie prestate și pot juca un rol crucial în cazul în care evaluatorul trebuie să se apere în justiție.

Orice contract de furnizare a serviciilor de evaluare ar trebui să conțină minimum următoarele elemente:

- Numele clientului
- Proprietatea și tipul de proprietate
- Dreptul asupra proprietății
- Utilizarea desemnată și utilizatorii desemnați
- Tipul valorii și data evaluării
- Data livrării raportului de evaluare către client
- Cerințe suplimentare față de cele conținute în USPAP
- Sfera anticipată a misiunii de evaluare

Pe lângă aceste elemente de bază, există mai multe prevederi speciale care necesită o atenție suplimentară din cauza impactului lor asupra activității de evaluare.

Limbajul consacrat

Una dintre prevederile cheie și care totuși nu se regăsește în multe contracte de furnizare a serviciilor de evaluare se referă la condițiile limitative și la afirmațiile conținute în raportul de evaluare.

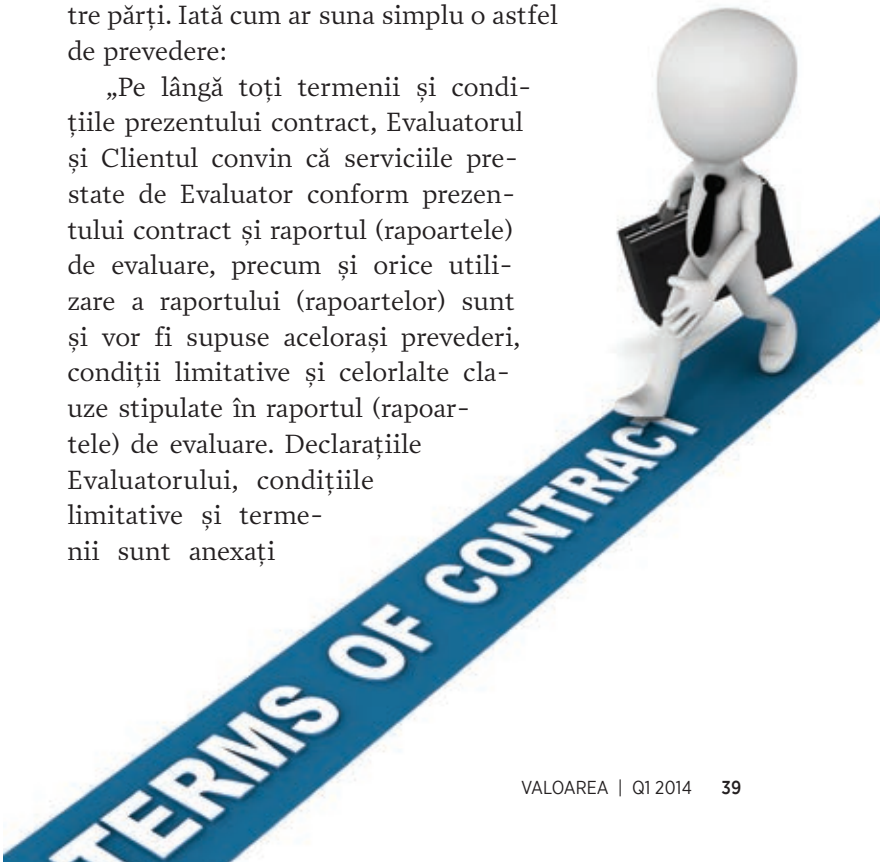
Majoritatea evaluatorilor sunt foarte atenți la modul în care formulează afirmațiile, condițiile limitative și alte clauze conținute în raport, ce pot limita responsabilitatea evaluatorului și, posibil, răspunderea lui legală. Totuși, problema este că termenii din raport nu sunt întotdeauna recunoscuți de instanțe ca parte a relației contractuale dintre evaluator și clientul său.

Într-o cauză judecată la Curtea de Apel a Statului Washington în 2009, caz nepublicat - Rosemary împotriva Malibu Development Corp. Curtea de Apel din Washington -, un evaluator a ajuns în fața instanței ca urmare a plângerii formulate de investitorii reprezentați de unul dintre partenerii dintr-un proiect comercial speculativ. Clientul evaluatorului era o instituție de creditare, raportul de evaluare avea ca utilizare desemnată creditarea dezvoltatorului și includea fraze care limitau utilizarea evaluării la „utilizarea unică și exclusivă de către instituția de creditare“ cu scopul ca aceasta să-l folosească numai „în procesul decizional intern de finanțare a unei construcții“. Raportul de evaluare conținea de asemenea prevederi prin care se afirma că instituția de creditare respectivă se obliga să despăgubească evaluatorul pentru orice pretenții s-ar putea naște din utilizarea raportului în alt scop decât cel identificat.

Instituția de creditare a oferit debitorului o copie a raportului de evaluare. Raportul a ajuns apoi pe mâna reprezentanților debitorului, care se presupune că ar fi utilizat părți din acesta pentru a convinge anumiți parteneri să investească în proiect, proiect care în cele din urmă a eșuat, iar investitorii au pierdut sume considerabile. Curtea de judecată nu a acceptat pretenția evaluatorului la despăgubiri, deoarece o astfel de pretenție nu se putea imputa clientului atâta vreme cât nu făcea parte din clauzele unui contract legal între evaluator și instituția de creditare. Curtea a motivat că raportul de evaluare era un produs al unui contract, oricare ar fi fost acesta, și nu parte integrantă a contractului.

Evaluatorul din Washington ar fi convins instanța de judecată mult mai ușor (și ar fi evitat astfel apelul) să pună în aplicare condițiile stipulate în raportul de evaluare dacă ar fi semnat un contract cu clientul în care să se specifice că de fapt condițiile evaluării și declarațiile evaluatorului conținute în raportul de evaluare formează parte integrantă a contractului dintre părți. Iată cum ar suna simplu o astfel de prevedere:

„Pe lângă toți termenii și condițiile prezentului contract, Evaluatorul și Clientul convin că serviciile prestate de Evaluator conform prezentului contract și raportul (rapoartele) de evaluare, precum și orice utilizare a raportului (rapoartelor) sunt și vor fi supuse acelorași prevederi, condiții limitative și celorlalte clauze stipulate în raportul (rapoartele) de evaluare. Declarațiile Evaluatorului, condițiile limitative și termenii sunt anexați



› Peter Christensen este director juridic la LIA Administrators & Insurance Services și autor al articolului „Valuation's Rest Unused“. Absolvent al Universității din California, Facultatea de drept Berkeley's Boalt Hall, lucrează ca avocat din anul 1993 și este autorul blogului www.appraiselawblog.com. Din 1977, LIA oferă evaluatorilor, la nivel național, asigurarea E&O și informații despre măsurile de prevenire a pierderilor.

prezentului contract ca Anexa # și reprezintă parte integrantă din acesta. În derularea evaluării, Evaluatorul poate stabili condiții și termeni suplimentari care pot afecta evaluarea și care pot fi identificați în raport (rapoarte)".

Citarea și mărturia în instanță

De regulă, evaluatorii afirmă în raport, dar și în contractul de furnizare a serviciilor de evaluare, că serviciile aferente unei misiuni de evaluare nu includ mărturia sau declarația în justiție.

Dar ce se întâmplă când un evaluator evaluează o proprietate în vederea partajării bunurilor succesorale și apoi unul dintre moștenitori contestă rezultatul raportului de evaluare și trimite evaluatorului o citație pentru a depune mărturie cu privire la misiunea de evaluare? În majoritatea statelor din SUA, dacă nu există o prevedere contractuală contrară, evaluatorii citați ca martori pe fond au dreptul la o diurnă de martor (35$ în California, de exemplu) plus decontarea transportului. Pentru a fi siguri că vor primi plata corespunzătoare timpului pierdut, cel mai bine este ca acest aspect să fie inclus în contractul de furnizare a serviciilor de evaluare.

O prevedere asemănătoare celei de mai jos dă dreptul evaluatorului la despăgubiri în cazul în care este citat ca martor sau i se cere de către oricare dintre părți să aducă diverse documente:

În eventualitatea în care Evaluatorul este citat sau obligat prin orice altă procedură să depună mărturie în justiție sau să producă documente legate de serviciile Evaluatorului cuprinse în prezentul Contract, fie ca mărturie în instanța de judecată, în procedura de arbitraj sau în orice altă procedură, și indiferent de partea care solicită mărturia sau documentele respective, Clientul va despăgubi Evaluatorul pentru timpul afectat pregătirii și depunerii efective a mărturiei și/sau documentelor la tariful Evaluatorului de x $ pe oră și să deconteze Evaluatorului cheltuielile reale rezonabile.

Ce clauze nu ar trebui prevăzute în contract?

Avocații cu experiență în litigiile legate de evaluare se întâlnesc adesea cu contracte de furnizare a serviciilor de evaluare care, după părerea lor, conțin prevederi ce ar fi mai bine să nu fie incluse, mai ales anumite formulări standard. Aceste formulări standard se referă la clauzele care, de regulă, sunt adăugate la finele contractului și care se referă la condiții generale, cum ar fi adresa la care se trimit notificările, ce tipuri de modificări pot surveni în contract și ce tipuri de dispute se rezolvă prin arbitraj. Astfel de formulări standard sunt adesea copiate de la un contract la altul fără să li se dea prea multă atenție. Totuși este riscant pentru evaluatori să copieze și să transfere fără discernământ astfel de dispoziții finale.

O clauză ce ar trebui exclusă este cea cu privire la arbitraj. Una dintre clauzele standard frecvent preluate de la un contract la altul fără a li se da prea multă atenție este clauza de arbitraj, care stipulează că orice dispută dintre evaluator și client se va rezolva pe calea arbitrajului mai degrabă decât în instanță. O astfel de clauză tipică are următorul conținut:

Orice controversă sau pretenție care rezultă din acest Contract sau din încălcarea acestuia va fi rezolvată de un tribunal de arbitraj al Asociației Americane a Arbitrajului în conformitate cu Reglementările Arbitrajului Comercial și decizia arbitrului(ilor) poate fi contestată în orice instanță competentă.

O astfel de clauză poate să sune bine pentru evaluatorul care redactează contractul, dar, așa cum spune Claudia Gaglione J.D., ea prezintă un risc pentru evaluator și ar fi mai bine să nu fie menționată în contractele de evaluare.

Gaglione, care se ocupă de apărarea evaluatorilor membri ai Appraisal Institute ce dețin o asigurare E&O (asigurare contra erorii și omisiunilor) încheiată prin LIA Administrators and Insurance Services, susține că motivul pentru care atâtea părți includ de obicei clauza de arbitraj este senzația că onorariile avocaților sunt mai mici la arbitraj decât în instanță. Totuși, când analizăm primele două motive de litigiu cu care se confruntă evaluatorii (încasarea onorariilor restante și acuzația de neglijență profesională), vedem că arbitrajul nu duce la economii reale pentru evaluator și că beneficiarul real al clauzei ar putea fi de fapt clientul.

Încasarea onorariilor restante este cea mai puțin gravă dintre cele două litigii, iar problemele sunt de obicei destul de tranșante și puțin costisitoare fie în instanțele pentru cauze minore sau în alte instanțe cu competențe limitate, afirmă Gaglione. În plus, reglarea datoriilor

în instanță, mai degrabă decât prin arbitraj, elimină costurile legate de angajarea unui arbitru privat, care are de obicei un tarif de mai multe sute de dolari pe oră pentru ceva ce s-ar putea trata ca un litigiu simplu.

Observație: Gaglione sugerează că evaluatorii ar trebui să se gândească de două ori când cer unui client plata onorariilor restante, dacă să apeleze la justiție sau la arbitraj, pentru că se întâmplă adesea ca respectivul client să contraatace formulând pretenții de neglijență profesională.

Dezavantajele arbitrajului devin evidente mai ales când clientul se plânge împotriva evaluatorului. Gaglione susține că, probabil, soluționarea prin arbitraj ar fi defavorabilă evaluatorului, comparabil cu soluționarea în justiție.

„Arbitrii au tendința de a găsi o soluție de compromis, și nu de a evalua situația și a decide asupra răspunderii legale și a despăgubirilor“, afirmă Gaglione. De aceea, chiar dacă evaluatorul își angajează un apărător priceput, de obicei arbitrul promovează o soluție de compromis și găsește că și evaluatorul trebuie să plătească anumite despăgubiri bănești.

„Faptul că onorariile pot fi mai scăzute este adesea în avantajul părții care depune plângere împotriva evaluatorului, și nu în avantajul evaluatorului“, spune Gaglione. Acest lucru se leagă de faptul că majoritatea evaluatorilor sunt acoperiți de asigurarea E&O și când asigurarea este parte a unui program de renume, reprezentantul apărării este un avocat cu experiență în litigiile generate de evaluare care ar trebui să rezolve cazurile de neglijență la un onorariu rezonabil. Pe de altă parte, un proces este de obicei un demers foarte costisitor pentru partea care depune plângere împotriva evaluatorului, ceea ce scade a priori apetența clientului de a merge în instanță sau crește șansele ca acesta să retragă plângerea în faza incipientă.

În ceea ce privește onorariile avocaților, evaluatorii ar putea să aibă în vedere o clauză standard comună prin care, în cazul unui litigiu, partea care câștigă este îndreptățită să recupereze onorariile de la partea care pierde.

În SUA, principiul general care se aplică unui litigiu este că partea care pierde poate recupera onorariile plătite avocatului de la perdant doar dacă există un contract care stipulează astfel. O clauză privind onorariile avocatului creează un astfel de drept și este inclusă în multe tipuri de contracte, inclusiv contractele de furnizare a serviciilor de evaluare. Totuși, practica a demonstrat că atunci când există o clauză de acest tip (recuperarea onorariilor pentru apărare în favoarea părții care câștigă), este mai puțin probabil ca clientul să renunțe la proces în faza incipientă sau să se mulțumească cu o sumă mică în situația nefericită în care evaluatorul a comis o eroare. Iar pentru ca lucrurile să fie și mai complicate: asigurarea E&O nu acoperă în general promisiunea contractuală a evaluatorului de rambursare a onorariilor pentru apărare. ■

Preluat / tradus cu permisiune.
Acest text a fost publicat inițial în limba engleză. ANEVAR a tradus textul în limba română și este singurul responsabil pentru acuratețea acestei traduceri.
Copyright Appraisal Institute © 2013 de către Appraisal Institute. Toate drepturile rezervate.

Întâlnirea ANEVAR – membri corporativi, Sinaia – 2013

Consiliul Director ANEVAR 2013-2014: de la stânga la dreapta: Bianca Cătinean, Laurențiu Aurelian Lazăr, Sorin Adrian Petre, Dana Ababei, Marian Petre, Adrian Vascu, Radu Călin Timbuș, Daniel Manațe, Filip Stoica, Anamaria Ciobanu, Anuța Stan, Adrian Ioan Popa-Bochiș

Managementul unei firme de evaluare, o provocare cu multe întrebări și câteva răspunsuri. Prezentarea lui Steve Shaw de la Sinaia, 14 decembrie 2013

Primul număr al revistei „Valoarea, oriunde este ea“

Informații corelate cu evaluarea proprietăților imobiliare și cu evaluarea întreprinderii

Începând cu acest număr, revista „Valoarea, oriunde este ea“ își propune să prezinte un set de informații de piață utile atât evaluatorilor, cât și utilizatorilor rapoartelor de evaluare. Capitolul are două părți. Prima parte este legată de informații corelate cu evaluarea proprietăților imobiliare iar partea a doua este legată de informații corelate cu evaluarea întreprinderii.

Vor fi prezentate sursele de informații în fiecare caz în parte, astfel încât evaluatorii care vor utiliza aceste informații să citeze concret în raportul de evaluare sursa pe care au utilizat-o. Facem precizarea că aceste informații sunt asumate de către furnizorii acestora, care sunt singurii care pot fi citați în rapoartele de evaluare. Altfel spus, sursa de informații care trebuie citată nu este revista „Valoarea, oriunde este ea“, ci este furnizorul informației.

Găsiți mai jos premisele avute în vedere la prezentarea informațiilor privind spațiile de birouri, centrele comerciale și spațiile industriale. Informațiile din tabelele anexate trebuie interpretate strict în corelație cu aceste premise.

În cazul informațiilor referitoare la piața imobiliară, pentru localitățile la care nu se fac referiri în conținutul tabelelor anexate, unde foarte probabil volumul tranzacțiilor imobiliare este mai redus, evaluatorii vor avea în vedere informațiile locale și le vor corela cu datele din tabelele de mai jos. De exemplu, nivelul ratelor de capitalizare nu poate fi mai mic decât valorile minime ale ratelor prezentate în aceste tabele, cel mai probabil situându-se în jurul nivelului superior al intervalelor referitoare la aceste rate.

Tabelele sunt prezentate în ordinea alfabetică a furnizorilor de informații.

Capitolul 1:

Premise și Definiții

1. BIROURI

Colliers: Pentru piața din București, informațiile se bazează pe clădirile de birouri de Clasa A din punctul de vedere al calității clădirii, indiferent de locație și care au mai mult de 3.000 mp închiriabili.

The Advisers/Knight Frank: Pentru piața din București, informațiile se bazează pe clădirile de birouri de Clasa A din punctul de vedere al calității clădirii, indiferent de locație și care au mai mult de 2.000 mp suprafață închiriabilă.

JLL: Pentru piața de birouri, s-a raportat cea mai mare chirie obtenabilă, în cea mai bună clădire din tipul de locație, în condiții de piață.

CBRE: S-a raportat „Chiria prime“, care reprezintă chiria de piață care poate fi obținută pentru o unitate de dimensiuni standard (în concordanță cu cererea pentru fiecare piață în parte - 1.000 mp pentru birouri), de cea mai bună calitate și în cea mai bună locație din piață, la data raportării. „Chiria prime“ ar trebui să reflecte nivelul la care tranzacțiile relevante sunt finalizate în piață la momentul respectiv, dar nu trebuie să fie identice cu oricare dintre ele, în special în cazul în care nivelul tranzacțiilor este limitat sau există doar câteva oferte.

În cazul orașelor primare, informațiile se bazează pe clădirile de birouri moderne din fiecare oraș, indiferent de locație. În timp ce Timișoara, Cluj-Napoca, Iași și Brașov oferă și clădiri moderne de birouri, în Constanța, oferta de clădiri de birouri este compusă din spații de calitate slabă.

În cazul orașelor secundare, informațiile se bazează pe clădirile de birouri moderne din fiecare oraș, indiferent de locație.

Colliers, The Advisers/Knight Frank/JLL: Chiriile raportate sunt de tip triplu net - toate cheltuielile sunt suportate de către chiriaș (impozitele, utilitățile și reparațiile sau cheltuielile aferente spațiilor comune și alte cheltuieli necesare pentru menținerea și exploatarea proprietății închiriate). Acestea pot fi plătite de către proprietar, dar sunt refacturate chiriașilor prin „service charge“ (incluzând, dar fără a fi limitate la, categoriile listate mai sus). Nota bene: cheltuielile de capital rămân în sarcina proprietarului.

Colliers, The Advisers/Knight Frank/JLL, Darian: Chiriile raportate sunt de tip contractual, astfel nu se iau în considerare facilitățile acordate de către proprietar (luni de chirie gratuită, contribuția proprietarului la amenajarea spațiului).

CBRE: Chiriile raportate sunt brute, urmând să se analizeze cât se recuperează prin „service charge“ și totalul facilităților (luni fără chirie, contribuția proprietarului la amenajarea spațiului).

Pentru piața de birouri din București, intervalele de chirii au fost estimate astfel:

Locație	central	Piața Victoriei,
	semi-central	Floreasca, Barbu Văcărescu, Piața Presei, Politehnica, Lujerului
	periferic	Băneasa, Păcii, Pipera

Ratele de capitalizare raportate se referă la produse primare, respectiv la cel mai bun randament (cea mai mică rată) estimat a fi obtenabil pentru o proprietate de tip birouri de cea mai bună calitate, în cea mai bună locație din piață, închiriată la nivelul chiriei de piață, cu chiriași de primă clasă.

Ratele de capitalizare raportate nu iau în considerare niciun cost de realizare a tranzacției, sau impozit aferent, ci reflectă prețul raportat.

Estimările ratelor de capitalizare sunt bazate atât pe tranzacțiile închise în ultimii ani, cât și pe negocierile avansate.

Rata de capitalizare este estimată ca fiind raportul dintre Venitul Net din Exploatare (după deducerea din Venitul Brut Potențial a cheltuielilor de exploatare și a pierderilor cauzate de gradul de neocupare) și prețul de tranzacționare/prețuri negociate.

În cazul orașelor primare, doar clădirile moderne sunt atractive pentru investitori. Rata de capitalizare pentru aceste produse a fost estimată având în vedere așteptările investitorilor care ar fi interesați de achiziția unor astfel de proprietăți în orașele analizate, precum și tranzacțiile înregistrate în ultimii ani.

În cazul orașelor secundare, au fost destul de puține tranzacții transparente în ultimii ani, prin urmare este dificil de estimat o rată de capitalizare pentru acestea.

2. CENTRE COMERCIALE

Pentru estimarea de chirii și rate de capitalizare, au fost luate în considerare centrele comerciale care oferă o galerie comercială de cel puțin 5.000 mp și o ancoră alimentară (supermarket sau hipermarket).

Colliers: Atât pentru București, cât și pentru orașele principale din țară, centrele comerciale au fost împărțite în două categorii (produse primare și secundare) în funcție de performanța acestora.

JLL: Atât pentru București, cât și pentru orașele principale din țară, s-au luat în considerare doar produsele primare.

Chiriile estimate sunt de tip triplu net - toate cheltuielile sunt suportate de către chiriaș (impozitele, utilitățile și reparațiile sau cheltuielile aferente spațiilor comune și alte cheltuieli cerute pentru menținerea și exploatarea proprietății închiriate). Acestea pot fi plătite de către proprietar, dar sunt refacturate chiriașilor prin „service charge“ (incluzând, dar fără a fi limitate la, categoriile listate mai sus). Nota bene: cheltuielile de capital rămân în sarcina proprietarului.

Chiriile raportate sunt de tip contractual, astfel nu se iau în considerare facilitățile acordate de către proprietar (luni de chirie gratuită, contribuția proprietarului la amenajarea spațiului).

Chiriile estimate pentru centre comerciale reprezintă chirii medii pentru spații de 100 mp amplasate la parter, ocupate de magazine de modă. Aceste valori nu sunt suficiente pentru a estima chiria medie pentru un centru comercial.

De asemenea, este important să se țină cont de faptul că aceste chirii variază mult de la oraș la oraș în funcție de: puterea de cumpărare existentă, competiția și vadul comercial pentru fiecare centru comercial în parte.

Ratele de capitalizare raportate se referă la produse primare, respectiv la cel mai bun randament (cea mai mică rată) estimat a fi obtenabil pentru o proprietate de tip comercial de cea mai bună calitate, în cea mai bună locație din piață, închiriată la nivelul chiriei de piață, cu chiriași de primă clasă.

Ratele de capitalizare raportate nu iau în considerare niciun cost de realizare a tranzacției, sau impozit aferent, ci reflectă prețul raportat.

Rata de capitalizare este estimată ca fiind raportul dintre Venitul Net din Exploatare (după deducerea din Venitul Brut Potențial a cheltuielilor de exploatare și a pierderilor cauzate de gradul de neocupare) și prețul de tranzacționare/prețuri negociate.

Pentru București, dat fiind că nu au fost tranzacții clasice de investiții cu produse primare, ratele de capitalizare au fost estimate luând în calcul atât așteptările vânzătorilor, cât și cele ale investitorilor care ar fi interesați să cumpere un astfel de produs, precum și tranzacții din regiune (Europa Centrală și de Est), în orașe comparabile.

Atât pentru orașele primare, cât și pentru orașele secundare, ratele de capitalizare au fost estimate pornind de la tranzacțiile închise în ultimii ani, precum și având în vedere așteptările vânzătorilor și cumpărătorilor potențiali.

3. SPAȚII INDUSTRIALE

Au fost luate în calcul doar spațiile logistice de calitate din București și din orașele menționate.

Chiriile estimate sunt de tip triplu net - toate cheltuielile sunt suportate de către chiriaș (impozitele, utilitățile și reparațiile sau cheltuielile aferente spațiilor comune și alte cheltuieli cerute pentru menținerea și exploatarea proprietății închiriate). Acestea pot fi plătite de către proprietar, dar sunt refacturate chiriașilor prin „service charge“ (incluzând, dar fără a fi limitate la, categoriile listate mai sus). Nota bene: cheltuielile de capital rămân în sarcina proprietarului.

Chiriile raportate sunt de tip contractual, astfel nu se iau în considerare facilitățile acordate de către proprietar (luni de chirie gratuită, contribuția proprietarului la amenajarea spațiului).

Ratele de capitalizare raportate se referă la produse primare, respectiv la cel mai bun randament (cea mai mică rată) estimat a fi obtenabil pentru o proprietate de tip industrial de cea mai bună calitate, în cea mai bună locație din piață, închiriată la nivelul chiriei de piață, cu chiriași de primă clasă.

Ratele de capitalizare raportate nu iau în considerare niciun cost de realizare a tranzacției, sau impozit aferent, ci reflectă prețul raportat.

Atât pentru București, cât și pentru orașele din țară, ratele de capitalizare au fost estimate ținând cont de așteptările vânzătorilor și ale investitorilor care ar fi interesați să achiziționeze asemenea produse, precum și de tranzacțiile din regiune (Europa Centrală și de Est), în orașe comparabile.

Rata de capitalizare este estimată ca fiind raportul dintre Venitul Net din Exploatare (după deducerea din Venitul Brut Potențial a cheltuielilor de exploatare și a pierderilor cauzate de gradul de neocupare) și prețul de tranzacționare/prețuri negociate.

Colliers: În cazul următoarelor orașe (Constanța, Iași și Cluj-Napoca), spațiile industriale de calitate existente sunt limitate. Chiriile specificate pentru aceste orașe sunt valabile pentru soluții built-to-suit.

› CBRE Romania

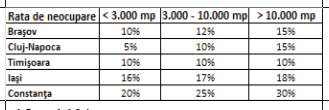
Segment de piata	Bucuresti	Orase primare (Iasi, Cluj Napoca, Brasov, Timisoara, Constanta)	Orase secundare (Sibiu, Craiova, Targu Mures, Ploiesti, Pitesti, Arad)
Spatii de birouri			
Chirie contractuala cladire clasa A (eur/mp/luna)	-central: 18 -semicentral: 14 -periferie: 10	11 - 13	9 - 11
Rata medie de neocupare (%)	15,1%	Iasi: 10% Cluj Napoca: 12% Brasov: n/a Timisoara: 8% Constanta: n/a	n/a
Rata de capitalizare (%) *	8,25 - 8,75%	9%	9,5%
Centre comerciale			
Chirie ceruta, pentru un spatiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/luna)	57 - 60	35 - 40	20 - 25
Rata de capitalizare (%) *	8,25 - 8,5%	9%	9 - 9,5%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/luna)	3,50 - 4 pentru suprafete < 10.000 mp 3 - 3,50 pentru suprafete > 10.000 mp	2,80 - 3,80 in functie de suprafata	2,5 - 3 in functie de suprafata
Rata medie de neocupare (%)	13 - 15%	n/a	n/a
Rata de capitalizare (%) *	9,5 - 10%	10 - 11%	10,5 - 11,5%

* Rata de capitalizare pentru proprietati prime

› Colliers International

Segment de piata	Indicatori	Bucuresti		Orase primare (Iasi, Cluj Napoca, Brasov, Timisoara, Constanta)		Orase secundare (Sibiu, Craiova, Targu Mures, Ploiesti, Pitesti, Arad)	
Spatii de birouri	Chirie contractuala cladire clasa A (eur/mp/luna)	central	16 - 18	Timisoara	13 - 14	Sibiu	12 - 13
		semi-central	14 - 16	Cluj Napoca	11 - 13	Targu Mures	10 - 11
				Iasi, Brasov	10 - 12	Ploiesti, Pitesti, Arad, Craiova	n.a.
		periferic	8 - 13	Constanta	n.a.		
	Rata medie de neocupare (%)	medie piata	18%	Timisoara, Iasi, Cluj Napoca	5% - 10%	Sibiu & Targu Mures	n.a.
				Brasov	18%		
	Rata de capitalizare (%)	produse primare	8.25 - 8.5%	produse primare in Iasi, Cluj Napoca, Timisoara	9% - 10%	interes foarte limitat din partea investitorilor si transparenta redusa a tranzactiilor	n.a.
		produse secundare	9.5% - 11%				
Centre comerciale	Chirie contractuala pentru un spatiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/luna)	produse primare	60 - 80	produse primare	25 - 35	media pe centrele din tara	15 - 25
		produse secundare	45 - 60	produse secundare	15 - 25		
	Rata de capitalizare (%)	produse primare	8% - 8.25%	produse primare	9% - 9.5%	media pe centrele din tara	9% - 9.5%
		produse secundare	9% - 10%				
Spatii Industriale	Chirie contractuala medie clasa A (eur/mp/luna)	< 3,000 mp	3.6 - 4.15	Brasov, Timisoara, Ploiesti, Arad	3.5 - 4	Sibiu, Craiova, Targu Mures, Pitesti	3.75 - 4.25
		> 3,000 mp	3.4 - 3.75	Constanta, Iasi, Cluj Napoca	3.5 - 4.25		
	Rata medie de neocupare (%)	medie piata	14%	Brasov	3%	Sibiu, Craiova, Targu Mures, Pitesti	n.a.
				Cluj Napoca, Timisoara	8%		
				Iasi, Constanta	n.a.		
	Rata de capitalizare (%)	medie piata	10%	produse primare	11%	Sibiu, Craiova, Targu Mures, Pitesti, Ploiesti, Arad	11%

› Darian DRS

Segment de piata	Bucuresti	Orase primare (Iasi, Cluj Napoca, Brasov, Timisoara, Constanta)	Orase secundare (Sibiu, Craiova, Targu Mures, Ploiesti, Pitesti, Arad)
Spatii de birouri			
Chirie contractuala cladire clasa A (eur/mp/luna)	-ultracentral: 15 - 18 -central: 14 - 17 -semi-central: 13 - 16	10 - 15	7 - 12
Rata medie de neocupare (%)	15%	Iasi: 14% Cluj Napoca: 10% Brasov: 8% Timisoara: 5% Constanta: 25%	10 - 15%
Rata de capitalizare (%)	8.25 - 9.25%	8.5 - 10%	9.5 - 10.5%
Centre comerciale			
Chirie ceruta, pentru un spatiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/luna)	35 - 45	15 - 20	10 - 15
Rata de capitalizare (%)	8.75 - 9.75%	9 - 10%	10 - 11%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/luna)	3.50 - 4.25 pentru suprafete < 3.000 mp 3.25 - 4.00 pentru suprafete cuprinse intre 3.000 si 10.000 mp 2.75 - 3.50 pentru suprafete > 10.000 mp	2 - 4 in functie de suprafata	1.75 - 3.5 in functie de suprafata
Rata medie de neocupare (%)	15 - 16%		10 - 15%
Rata de capitalizare (%)	9.5 - 10.5%	10 - 11%	10.5 - 11.5%

› Jones Lang LaSalle

Segment de piata	Bucuresti	Orase primare (Iasi, Cluj Napoca, Brasov, Timisoara, Constanta)	Orase secundare (Sibiu, Craiova, Targu Mures, Ploiesti, Pitesti, Arad)
Spatii de birouri			
Chirie contractuala cladire clasa A (eur/mp/luna)	-central: 18,5 -semicentral: 14 -periferie: 10	12 - 14	10 - 11
Rata medie de neocupare (%)	14,5%	Iasi: 20% Cluj Napoca: 10% Brasov: n/a Timisoara: 15% Constanta: n/a	n/a
Rata de capitalizare (%)	8,25%	9%	9,5%
Centre comerciale			
Chirie ceruta, pentru un spatiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/luna)	60 - 65	30 - 35	20 - 25
Rata de capitalizare (%)	8,25%	9%	9 - 9,5%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/luna)	3.50 - 4.25 pentru suprafete < 10.000 mp 3 - 3.50 pentru suprafete > 10.000 mp	2.80 - 4.25 in functie de suprafata	2.5 - 3 in functie de suprafata
Rata medie de neocupare (%)	13 - 15%	n/a	n/a
Rata de capitalizare (%)	10 - 11%	10 - 11%	10.5 - 11.5%

› The Advisers/Knight Frank

Segment de piata	Bucuresti	Orase primare (Iasi, Cluj Napoca, Brasov, Timisoara, Constanta)	Orase secundare (Sibiu, Craiova, Targu Mures, Ploiesti, Pitesti, Arad)
Spatii de birouri			
Chirie contractuala cladire clasa A (eur/mp/luna)	-central: 16-19 -semicentral: 13-16 -periferic: 9-13	10-14	7-10
Rata medie de neocupare (%), media pe piata	18%	Iasi: 20% Cluj Napoca: 15% Brasov: 15% Timisoara: 10% Constanta: 30%	n.a.
Rata de capitalizare (%), produse primare	8.25-8.5%	9-10%	9.5-11%
Centre comerciale			
Chirie contractuala, pentru un spatiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/luna)	35-60	18-30	10-18
Rata de capitalizare (%), produse primare	8-8.5%	9-10%	9.5-10%
Spatii industriale			
Chirie contractuala clasa A (eur/mp/luna)	3.9-4.2 (suprafete mai mici de 3.000 mp); 3.6-3.9 (suprafete intre 3.000 si 10.000 mp); 3.3-3.6 (suprafete mai mari de 10.000 mp)	2-4.5	2-3.5
Rata medie de neocupare (%), media pe piata	14%	n.a.	n.a.
Rata de capitalizare (%), produse primare	10-10.5%	10.5-11.5%	11-12%

Capitolul 2:

Informații de piață utile pentru estimarea ratei de actualizare

Evaluarea întreprinderilor prin aplicarea metodei fluxurilor de numerar actualizate implică fundamentarea ratei de actualizare corespunzătoare fluxurilor de numerar previzionate. În determinarea ratei de actualizare sunt necesare informații privind nivelul ratei fără risc, prima de risc de țară și alte prime de risc pe care evaluatorul le consideră ca fiind adecvate și le ia în considerare în calculul acestei rate.

Cel mai adesea, referința privind nivelul ratei fără risc este reprezentată de randamentul oferit de obligațiunile de stat cu rating AAA și cu scadență 10 ani emise în moneda în care au fost previzionate fluxurile de numerar. Randamentul oferit de obligațiunile de stat românești ce au un rating BB+ compensează investitorii atât pentru valoarea timp a banilor la nivelul corespunzător ratei fără risc, cât și pentru riscul de neplată la nivelul marjei de risc de credit rezultată din tranzacții. Ca urmare, dacă pentru calculul ratei de actualizare, se consideră că rata fără risc este reprezentată de randamentul oferit de obligațiunile de stat românești, nu se recomandă luarea în considerare și a unei prime de risc de țară. Marja de risc de credit aferentă obligațiunilor de stat românești poate fi o referință privind nivelul primei de risc de țară. Nivelul marjei de risc de credit poate fi aproximat și prin luarea ca referință a cotațiilor CDS (Credit Default Swap – instrumente derivate pentru transferul riscului de credit) pentru investițiile în euroobligațiunile de stat românești.

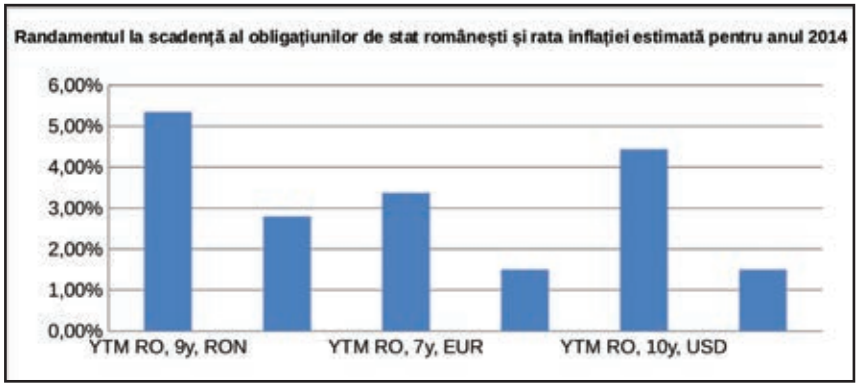
Pentru a avea o referința privind nivelul acestor indicatori vă prezentăm datele privind nivelul randamentelor la scadență a obligațiunilor de stat românești, germane și americane, cotațiile CDS pentru obligațiunile de stat românești și rata inflației previzionate pentru anul 2014 pentru RON, Euro și USD ce au fost colectate din surse de date publice credibile și sunt valabile la data de 28 februarie 2014.

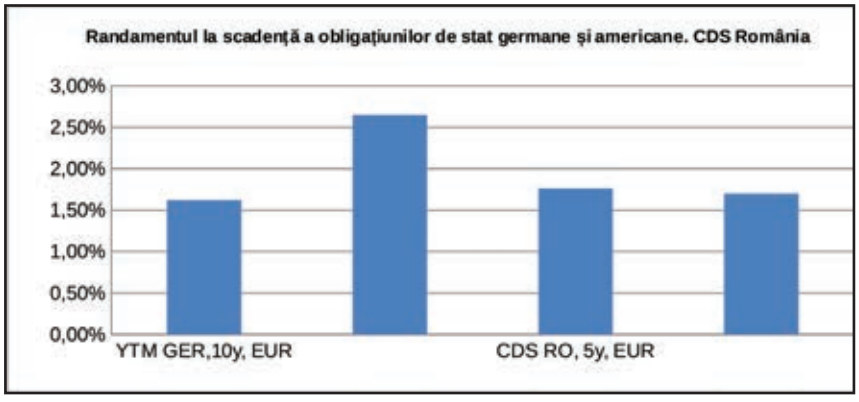
Randamentul la scadență al obligațiunilor de stat germane emise în Euro și cu maturitate 10 ani (YTM GER, 10y, EUR), precum și randamentul la scadență al obligațiunilor de stat americane emise în USD și cu maturitate 10 ani (YTM SUA, 10y, USD) au fost preluate de pe site-ul Bloomberg. Randamentul la scadență al obligațiunilor de stat românești emise în RON cu maturitate rămasă 9 ani (YTM RO, 9y, RON) a fost preluat de pe site-ul Băncii Centrale Europene. Randamentul la scadență al obligațiunilor de stat românești emise în Euro cu maturitate rămasă 7 ani (YTM RO, 7y, EUR) a fost preluat de pe site-ul Bursei din Frankfurt, iar randamentul la scadență al obligațiunilor de stat românești emise în USD cu respectiv 10 ani (YTM RO, 10y, USD) a fost preluat de pe site-ul Băncii Transilvania.

Cotațiile CDS corespunzătoare obligațiunilor de stat românești emise în EUR, respectiv USD au fost preluate de pe site-ul Deutsche Bank Research. Previziunile privind rata inflației (Ri) pentru anul 2014 sunt cele furnizate de Fondul Monetar Internațional (FMI).

YTM RO, 9y, RON	5,35%
Ri 2014, RON	2,80%
YTM RO, 7y, EUR	3,37%
Ri 2014, EUR	1,50%
YTM RO, 10y, USD	4,44%
Ri 2014, USD	1,50%

YTM GER,10y, EUR	1,62%
YTM USA,10y, USD	2,65%
CDS RO, 5y, EUR	1,76%
CDS RO, 5y, USD	1,70%





Evoluția pieței imobiliare din România

› CĂTĂLIN NOVAC,
MRICS, Manager departament Risc – Darian DRS

Valorile proprietăților imobiliare din România au continuat să scadă și în ultimele 12 luni, dar într-un ritm mai temperat, presiuni mai accentuate fiind asupra terenurilor pentru dezvoltare, care au scăzut cu aproximativ 6% în 2013. Spre deosebire de acestea, terenurile agricole și-au continuat aprecierea, creșterea în ultimii 2 ani fiind de aproximativ 50%.

Dacă în ultimii 5 ani prețurile **apartamentelor vechi** au înregistrat la nivel național o scădere medie de aproximativ 41% – cu diminuări ale valorilor și de 25% pe an, în perioada de început a crizei -, în ultimul an, scăderea a fost de doar 2%.

Pentru al șaselea an consecutiv, compania Darian DRS SA, cel mai important jucător independent de pe piața de evaluări din România, prima companie din țară acreditată RICS la nivel corporativ, lansează studiul *„Analiza pieței imobiliare“* alături de *Indicele Imobiliar Darian*. Până la finalul anului 2012, studiul cuprindea cele mai mari 27 de orașe din România, însă pentru a veni în întâmpinarea clienților noștri, începând cu Semestrul 1 2013, Darian a început analiza și pentru diferența de **14 orașe reședință**

de județ, fiind analizate toate sectoarele pieței imobiliare (rezidențial, terenuri, birouri, comercial, industrial) pentru toate cele 41 de orașe reședință de județ.

Astfel, la nivel național prezentăm câteva repere de referință în ceea ce privește **prețul mediu de tranzacționare** aferent sectorului rezidențial. Pe primul loc în clasamentul prețurilor la **apartamentele vechi** se situează Capitala, cu o medie de 957 eur/mp, urmată îndeaproape de Cluj-Napoca cu 954 eur/mp, pe locul trei situându-se Timișoara cu 862 eur/mp.

Comparativ cu perioada de început a crizei, prețurile apartamentelor vechi au scăzut în București cu aproximativ 63%, scăderea moderându-se în ultimele 12 luni, fiind de aproximativ jumătate de punct procentual.

Prețurile **apartamentelor noi** la nivelul întregii țări au înregistrat o scădere ușor mai redusă decât a celor vechi, de la începutul crizei diminuarea fiind de aproximativ 35%, iar scăderea în ultimele 12 luni, de aproximativ 1%.

Capitala a deținut supremația și în ceea ce privește prețurile **apartamentelor noi**, prețul mediu fiind de aproximativ 1.138 eur/mp (singurul oraș cu prețuri de peste 1.000 eur/mp), în scădere cu aproximativ 44% față de perioada de început a crizei și cu aproximativ 0,3% mai mic decât în urmă cu 12 luni.

În ceea ce privește casele/vilele, prețul mediu la nivel național a scăzut în ultimele 6 luni cu aproximativ 2%, cele mai mari scăderi fiind înregistrate în Galați și Focșani, doar în a doua jumătate a anului 2013, scăderea fiind de peste 10%.

În ceea ce privește **terenurile,** trebuie făcută o distincție clară între terenurile cu destinație agricolă și cele pentru dezvoltări. Dacă pentru cele din urmă tranzacțiile au fost foarte puține, cele agricole au fost foarte căutate în ciuda faptului că de la începutul anului 2012 acestea s-au scumpit cu aproximativ 50%, înregistrând cea mai spectaculoasă apreciere dintre toate sectoarele pieței imobiliare.

Scurtă prezentare a metodologiei de realizare a analizei de piață

Studiul Darian pleacă de la baza de date proprie ale cărei surse sunt tranzacții de pe piață pe tipuri de proprietăți. În zonele sărace în tranzacții, datele au fost completate cu informații din evaluările realizate de către Darian și cu oferte verificate de către angajații Darian și decotate în conformitate cu marja de negociere de pe piață.

Întrucât metodologia de calcul a intervalului mediu de preț nu permite luarea în calcul a diferențelor funcționale și de calitate ale proprietăților analizate, pentru **Apartamente** s-au avut în considerare doar proprietățile de tipul *apartamentelor decomandate, cu finisaje medii, grad 1 de confort* și situate la *etaj intermediar*. Atât pentru apartamentele vechi, cât și pentru cele noi s-au luat în considerare suprafețele utile.

În ceea ce privește **Casele/vilele**, s-au luat în considerare doar proprietățile *construite* sau pentru care s-au realizat *revizii capitale începând cu anul 2010*, cu *grad mediu de finisare, regim de înălțime P+1E sau P+M*, în condițiile unor *Suprafețe construite desfășurate medii (140 – 150 mp)* și *Suprafețe de teren medii (500 mp)*.

Prețurile minime și maxime expuse în această analiză de piață nu sunt prețurile minime și maxime înregistrate pe piața imobiliară, ci reprezintă minimul și maximul intervalului de încredere în care se încadrează aproximativ 95% din valorile de piață înregistrate. Prețurile minime și maxime înregistrate pe piață sunt prețuri extreme și sunt incluse în cele 5% valori considerate nesemnificative din punct de vedere statistic. ■

Compania Darian, cu birouri în 19 orașe din țară, este cea mai veche firmă cu capital integral românesc care activează în sfera consultanței pentru evaluare și prima din România acreditată RICS la nivel corporativ. Semestrial, compania realizează o analiză privind evoluția pieței imobiliare din România, pe baza acestui studiu elaborând și indicele imobiliar Darian.

› Pe primul loc în clasamentul prețurilor la apartamentele vechi se situează Capitala, cu o medie de 957 eur/mp, urmată îndeaproape de Cluj-Napoca cu 954 eur/mp, pe locul trei situându-se Timișoara cu 862 eur/mp.

Tabele de preţuri şi evoluţii

APARTAMENTE VECHI

TRANSILVANIA + BANAT + CRIŞANA + MARAMUREŞ	APARTAMENTE VECHI					
	Preţ mediu			Evoluţia pretului		
	S2 2013	S1 2013	S2 2012	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
				6 luni	12 luni	5 ani
Cluj-Napoca	**954 €/mp**	**956 €/mp**	**959 €/mp**	**-0.2%**	**-0.5%**	**-43%**
Braşov	**803 €/mp**	**811 €/mp**	**814 €/mp**	**-1.0%**	**-1.4%**	**-42%**
Timişoara	**862 €/mp**	**865 €/mp**	**875 €/mp**	**-0.3%**	**-1.5%**	**-39%**
Oradea	**822 €/mp**	**826 €/mp**	**826 €/mp**	**-0.5%**	**-0.5%**	**-20%**
Sibiu	**733 €/mp**	**734 €/mp**	**727 €/mp**	**-0.1%**	**0.8%**	**-36%**
Arad	**587 €/mp**	**609 €/mp**	**637 €/mp**	**-3.6%**	**-7.8%**	**-42%**
Tg. Mureş	**669 €/mp**	**670 €/mp**	**670 €/mp**	**-0.1%**	**-0.1%**	**-41%**
Reşiţa	442 €/mp	447 €/mp	452 €/mp	-1.1%	-2.2%	-46%
Deva	566 €/mp	570 €/mp	585 €/mp	-0.7%	-3.2%	-30%
Alba Iulia	508 €/mp	513 €/mp	515 €/mp	-1.0%	-1.4%	-41%
Bistriţa	508 €/mp	511 €/mp	516 €/mp	-0.6%	-1.6%	-47%
Zalău	508 €/mp	508 €/mp	-	0.0%	-	-
Baia Mare	482 €/mp	487 €/mp	499 €/mp	-1.0%	-3.4%	-50%
Satu Mare	513 €/mp	519 €/mp	525 €/mp	-1.2%	-2.3%	-40%
Miercurea Ciuc	532 €/mp	535 €/mp	547 €/mp	-0.6%	-2.7%	-31%
Sfântu Gheorghe	435 €/mp	438 €/mp	-	-0.7%	-	-

MOLDOVA + DOBROGEA	APARTAMENTE VECHI					
	Preţ mediu			Evoluţia pretului		
	S2 2013	S1 2013	S2 2012	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
				6 luni	12 luni	5 ani
Iaşi	**833 €/mp**	**838 €/mp**	**841 €/mp**	**-0.6%**	**-1.0%**	**-44%**
Galaţi	**667 €/mp**	**671 €/mp**	**668 €/mp**	**-0.6%**	**-0.1%**	**-40%**
Constanţa	**839 €/mp**	**837 €/mp**	**837 €/mp**	**0.2%**	**0.2%**	**-42%**
Bacău	**653 €/mp**	**660 €/mp**	**674 €/mp**	**-1.1%**	**-3.1%**	**-40%**
Suceava	710 €/mp	713 €/mp	720 €/mp	-0.4%	-1.4%	-33%
Botoşani	592 €/mp	610 €/mp	-	-3.0%	-	-
Piatra Neamţ	625 €/mp	652 €/mp	-	-4.1%	-	-
Vaslui	645 €/mp	660 €/mp	-	-2.3%	-	-
Focşani	658 €/mp	658 €/mp	-	0.0%	-	-
Tulcea	669 €/mp	666 €/mp	-	0.5%	-	-

OLTENIA + MUNTENIA	APARTAMENTE VECHI					
	Preţ mediu			Evoluţia pretului		
	S2 2013	S1 2013	S2 2012	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
				6 luni	12 luni	5 ani
Bucureşti	**957 €/mp**	**959 €/mp**	**961 €/mp**	**-0.2%**	**-0.4%**	**-63%**
Craiova	**773 €/mp**	**783 €/mp**	**783 €/mp**	**-1.3%**	**-1.3%**	**-40%**
Ploieşti	**748 €/mp**	**746 €/mp**	**778 €/mp**	**0.3%**	**-3.9%**	**-47%**
Piteşti	**628 €/mp**	**633 €/mp**	**638 €/mp**	**-0.8%**	**-1.6%**	**-53%**
Buzău	768 €/mp	778 €/mp	787 €/mp	-1.3%	-2.4%	-28%
Brăila	608 €/mp	608 €/mp	-	0.0%	-	-
Alexandria	429 €/mp	450 €/mp	-	-4.7%	-	-
Slobozia	639 €/mp	637 €/mp	-	0.3%	-	-
Călăraşi	644 €/mp	641 €/mp	-	0.5%	-	-
Giurgiu	482 €/mp	510 €/mp	-	-5.5%	-	-
Dr. Tr. Severin	626 €/mp	639 €/mp	653 €/mp	-2.0%	-4.1%	-41%
Râmnicu Valcea	671 €/mp	671 €/mp	684 €/mp	0.0%	-1.9%	-43%
Târgovişte	608 €/mp	617 €/mp	619 €/mp	-1.5%	-1.8%	-39%
Slatina	500 €/mp	510 €/mp	-	-2.0%	-	-
Târgu Jiu	699 €/mp	681 €/mp	-	2.6%	-	-

APARTAMENTE NOI

TRANSILVANIA + BANAT + CRIŞANA + MARAMUREŞ	APARTAMENTE NOI					
	Preţ mediu			Evoluţia pretului		
	S2 2013	S1 2013	S2 2012	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
				6 luni	12 luni	5 ani
Cluj-Napoca	**978 €/mp**	**983 €/mp**	**984 €/mp**	**-0.5%**	**-0.6%**	**-30%**
Braşov	**930 €/mp**	**932 €/mp**	**931 €/mp**	**-0.2%**	**-0.1%**	**-35%**
Timişoara	**927 €/mp**	**940 €/mp**	**958 €/mp**	**-1.4%**	**-3.2%**	**-27%**
Oradea	**832 €/mp**	**839 €/mp**	**839 €/mp**	**-0.8%**	**-0.8%**	**-22%**
Sibiu	**714 €/mp**	**713 €/mp**	**706 €/mp**	**0.1%**	**1.1%**	**-30%**
Arad	-	-	-			-
Tg. Mureş	-	-	-			-
Reşiţa	-	-	-			-
Deva	617 €/mp	645 €/mp	658 €/mp	-4.3%	-6.2%	-30%
Alba Iulia	591 €/mp	600 €/mp	598 €/mp	-1.5%	-1.2%	-40%
Bistriţa	576 €/mp	579 €/mp	581 €/mp	-0.5%	-0.9%	-40%
Zalău	628 €/mp	628 €/mp	-	0.0%		-
Baia Mare	515 €/mp	521 €/mp	528 €/mp	-1.2%	-2.5%	-54%
Satu Mare	570 €/mp	572 €/mp	574 €/mp	-0.3%	-0.7%	-36%
Miercurea Ciuc	757 €/mp	757 €/mp	757 €/mp	0.0%	0.0%	-22%
Sfântu Gheorghe	-	-	-			-

MOLDOVA + DOBROGEA	APARTAMENTE NOI					
	Preţ mediu			Evoluţia pretului		
	S2 2013	S1 2013	S2 2012	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
				6 luni	12 luni	5 ani
Iaşi	**967 €/mp**	**973 €/mp**	**976 €/mp**	**-0.6%**	**-0.9%**	**-44%**
Galaţi	**758 €/mp**	**758 €/mp**	**754 €/mp**	**0.0%**	**0.5%**	**-35%**
Constanţa	**845 €/mp**	**845 €/mp**	**845 €/mp**	**0.0%**	**0.0%**	**-37%**
Bacău	-	-	-	-	-	-
Suceava	723 €/mp	726 €/mp	734 €/mp	-0.4%	-1.5%	-32%
Botoşani	719 €/mp	719 €/mp	-	0.0%	-	-
Piatra Neamţ	739 €/mp	739 €/mp	-	0.0%	-	-
Vaslui	-	-	-	-	-	-
Focşani	795 €/mp	795 €/mp	-	0.0%	-	-
Tulcea	702 €/mp	702 €/mp	-	0.0%	-	-

OLTENIA + MUNTENIA	APARTAMENTE NOI					
	Preţ mediu			Evoluţia pretului		
	S2 2013	S1 2013	S2 2012	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
				6 luni	12 luni	5 ani
Bucureşti	**1,138 €/mp**	**1,140 €/mp**	**1,141 €/mp**	**-0.2%**	**-0.3%**	**-44%**
Craiova	-	-	-	-	-	-
Ploieşti	-	-	-	-	-	-
Piteşti	-	-	-	-	-	-
Buzău	-	-	-	-	-	-
Brăila	748 €/mp	748 €/mp	-	0.0%	-	-
Alexandria	-	-	-	-	-	-
Slobozia	702 €/mp	702 €/mp	-	0.0%	-	-
Călăraşi	702 €/mp	702 €/mp	-	0.0%	-	-
Giurgiu	-	-	-	-	-	-
Râmnicu Valcea	760 €/mp	760 €/mp	784 €/mp	0.0%	-3.1%	-32%
Târgovişte	-	-	-	-	-	-
Dr. Tr. Severin	-	-	-	-	-	-
Slatina	553 €/mp	563 €/mp	-	-1.8%	-	-
Târgu Jiu	-	-	-	-	-	-

CASE/VILE

TRANSILVANIA + BANAT + CRIŞANA + MARAMUREŞ	S2 2013	S1 2013	S2 2013 / S1 2013
			6 luni
Cluj-Napoca	**890 €/mp**	**910 €/mp**	**-2.2%**
Braşov	**722 €/mp**	**723 €/mp**	**-0.1%**
Timişoara	**708 €/mp**	**717 €/mp**	**-1.3%**
Oradea	**684 €/mp**	**706 €/mp**	**-3.1%**
Sibiu	**691 €/mp**	**713 €/mp**	**-3.1%**
Arad	**554 €/mp**	**580 €/mp**	**-4.5%**
Tg. Mureş	**575 €/mp**	**575 €/mp**	**0.0%**
Reşiţa	458 €/mp	458 €/mp	0.0%
Deva	519 €/mp	531 €/mp	-2.3%
Alba Iulia	562 €/mp	575 €/mp	-2.3%
Bistriţa	567 €/mp	571 €/mp	-0.7%
Zalău	538 €/mp	531 €/mp	1.3%
Baia Mare	509 €/mp	514 €/mp	-1.0%
Satu Mare	520 €/mp	524 €/mp	-0.8%
Miercurea Ciuc	525 €/mp	533 €/mp	-1.5%
Sfântu Gheorghe	506 €/mp	506 €/mp	0.0%

MOLDOVA + DOBROGEA	S2 2013	S1 2013	S2 2013 / S1 2013
			6 luni
Iaşi	**744 €/mp**	**750 €/mp**	**-0.8%**
Galaţi	**517 €/mp**	**575 €/mp**	**-10.1%**
Constanţa	**838 €/mp**	**838 €/mp**	**0.0%**
Bacău	**549 €/mp**	**575 €/mp**	**-4.5%**
Suceava	566 €/mp	575 €/mp	-1.6%
Botoşani	438 €/mp	456 €/mp	-3.9%
Piatra Neamţ	457 €/mp	467 €/mp	-2.1%
Vaslui	513 €/mp	525 €/mp	-2.3%
Focşani	508 €/mp	567 €/mp	-10.4%
Tulcea	497 €/mp	494 €/mp	0.6%

OLTENIA + MUNTENIA	S2 2013	S1 2013	S2 2013 / 6 luni
Bucureşti	**1,038 €/mp**	**1,040 €/mp**	**-0.2%**
Craiova	**573 €/mp**	**583 €/mp**	**-1.7%**
Ploieşti	**698 €/mp**	**708 €/mp**	**-1.4%**
Piteşti	**625 €/mp**	**625 €/mp**	**0.0%**
Buzău	560 €/mp	585 €/mp	-4.3%
Brăila	492 €/mp	542 €/mp	-9.2%
Alexandria	429 €/mp	433 €/mp	-0.9%
Slobozia	483 €/mp	480 €/mp	0.6%
Călăraşi	483 €/mp	480 €/mp	0.6%
Giurgiu	554 €/mp	578 €/mp	-4.2%
Dr. Tr. Severin	590 €/mp	600 €/mp	-1.7%
Râmnicu Valcea	570 €/mp	570 €/mp	0.0%
Târgovişte	529 €/mp	535 €/mp	-1.1%
Slatina	556 €/mp	567 €/mp	-1.9%
Târgu Jiu	559 €/mp	569 €/mp	-1.8%

TERENURI PENTRU DEZVOLTARE

TRANSILVANIA + BANAT + CRIŞANA + MARAMUREŞ	Terenuri - evoluţii de preţuri		
	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
	6 luni	12 luni	5 ani
Cluj-Napoca	**-1%**	**-2%**	**-66%**
Braşov	**-1%**	**-2%**	**-62%**
Timişoara	**-4%**	**-8%**	**-68%**
Oradea	**0%**	**-4%**	**-63%**
Sibiu	**-5%**	**-9%**	**-58%**
Arad	**-9%**	**-14%**	**-69%**
Tg. Mureş	**-2%**	**-1%**	**-53%**
Reşiţa	-3%	-7%	-75%
Deva	-3%	-4%	-59%
Alba Iulia	-6%	-13%	-66%
Bistriţa	-1%	-3%	-48%
Baia Mare	-1%	-5%	-73%
Satu Mare	-2%	-5%	-60%
Miercurea Ciuc	-1%	-1%	-32%

MOLDOVA + DOBROGEA	Terenuri - evoluţii de preţuri		
	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
	6 luni	12 luni	5 ani
Iaşi	**-2%**	**-4%**	**-80%**
Galaţi	**0%**	**0%**	**-44%**
Constanţa	**-3%**	**-4%**	**-75%**
Bacău	**-4%**	**-8%**	**-69%**
Suceava	-2%	-8%	-67%

OLTENIA + MUNTENIA	Terenuri - evoluţii de preţuri		
	S2 2013 / S1 2013	S2 2013 / S2 2012	2013 / 2008
	6 luni	12 luni	5 ani
Bucureşti	**-1%**	**-2%**	**-62%**
Craiova	**-3%**	**-3%**	**-59%**
Ploieşti	**-3%**	**-14%**	**-63%**
Piteşti	**-2%**	**-3%**	**-69%**
Buzău	-2%	-4%	-47%
Dr. Tr. Severin	-3%	-9%	-64%
Râmnicu Valcea	0%	-11%	-74%
Târgovişte	-2%	-13%	-66%

Sursa: studiu de piață – Compania Darian

Terenuri agricole

Principalele zone agricole ale României sunt: Câmpia Română, Câmpia de Vest, Podișul Moldovei, Podișul Dobrogei, Depresiunea Transilvaniei și Podișul Getic.

Oferta de terenuri agricole pentru vânzare este segmentată pe două tipuri, în funcție de dimensiunile amplasamentelor:

- terenuri cu suprafețe medii și mici (până în 100 ha);
- terenuri mari (peste 100 ha).

Piața terenurilor agricole este structurată, în general, în două segmente mari:

- Piața primară: segmentul de piață compus din parcele mici de teren (1 – 10 ha), în general, doar cu titlu de proprietate;
- Piața secundară: segmentul de piață compus din parcele de teren comasate 50 – 1.500 ha, în general, înregistrate în cartea funciară.

Proprietarii se împart în trei categorii:

1. persoane fizice;
2. societăți comerciale private;
3. investitori pe piața imobiliară.

Persoanele fizice proprietari de teren dețin în general suprafețe de teren destul de mici, unii dintre ei intrând în posesia terenurilor în urma retrocedărilor efectuate. Aceștia operează pe piața privată de terenuri agricole în special în calitate de vânzători, întrucât fie nu au capacitatea financiară și utilajele necesare pentru a exploata aceste terenuri, fie le dețin în exces față de nevoile proprii.

Ofertele din partea societăților comerciale private sunt în general proprietăți pe care acestea le dețin în exces față de necesitățile lor curente, sau care nu se află în zonele de interes ale societății, ele fiind achiziționate în vederea realizării unor schimburi imobiliare cu alte terenuri din zona lor de interes.

Investitorii pe piața imobiliară oferă la vânzare suprafețe mai mari de teren. Aceștia achiziționează terenuri direct de la țărani sau de la intermediari, le comasează și le vând ulterior investitorilor străini care vin să investească în România.

Cumpărătorii potențiali de terenuri agricole se împart de regulă în două categorii:

- *Companii locale / asociații agricole* – care exploatează, de obicei, terenurile. Ei au cumpărat deja suprafețe mijlocii și mari de terenuri și doresc să crească gradul de comasare prin cumpărarea parcelelor alăturate de diferite suprafețe. Pe lângă terenurile deținute,

această categorie de cumpărători are în arendă alte suprafețe mari de teren, de la proprietarii care nu lucrează pământul, deci, această categorie este interesată în cumpărarea sau arendarea de terenuri învecinate.

- *Investitori (majoritatea străini)* – această categorie cumpără mai ales suprafețele mari și foarte mari de teren, dar nu lucrează întotdeauna pământul cumpărat, scopul final fiind acela de a acumula și comasa suprafețe mari de teren care mai târziu să fie revândute.

Aspecte privitoare la proprietățile tranzacționate pe piața analizată:

1. *Situația juridică a terenurilor arabile*: în majoritatea cazurilor, tranzacțiile cu terenuri arabile se efectuează la nivelul tuturor parcelelor „la CF" (intabulate și cu situație cadastrală) și în mai mică măsură parcele „la titlu" (la titlu de proprietate, neintabulate). În ultimii ani, ofertanții de terenuri arabile au scos pe piață la vânzare „proiecte de achiziție" de terenuri care constau în suprafețe de până la 1.000 ha de teren arabil (în unele cazuri și peste acest prag de suprafață) denumite *„nuclee"* – la CF, caracterizate prin comasare foarte bună și *„terenuri viitoare"* – la titlu, reprezentate de suprafețe de aproximativ 2.000 ha (sau mai mari în unele cazuri) aflate în proximitatea nucleelor, ce vor putea fi achiziționate în viitor (în decursul a 2-4 ani) cu scopul de a forma o zonă de acțiune de dimensiune mare (ce prezintă un interes ridicat pentru companiile care lucrează terenul – arendași). Achizițiile viitoare de terenuri se fac de către ofertanții proiectelor de achiziții (aceștia cunosc bine zona de amplasare, negociază mai ușor cu vânzătorii de parcele mici „la titlu" pe care apoi le intabulează și formează zone cu grade bune de comasare), pentru ca mai apoi să fie vândute cumpărătorilor de nuclee (aceștia sunt interesați să achiziționeze mai degrabă suprafețe mari intabulate într-un timp mai scurt decât să se implice direct în achiziții de suprafețe mici, neintabulate).

2. *Cheltuieli ulterioare achiziției*: se aplică în cazul achizițiilor de terenuri „la titlu" și implică costuri cu intabularea și cadastrarea parcelelor. Aceste cheltuieli cad în incidența cumpărătorului și se regăsesc în prețul final de tranzacționare în cazul „achizițiilor de proiecte".

3. *Gradul de comasare a parcelelor*: este redat printr-un procent estimat care reprezintă un nivel de apropiere / proximitate între parcelele de teren ce formează proprietatea tranzacționată. Gradul de comasare este de fapt o percepție de piață, cu cât parcelele de teren sunt mai apropiate este mai ușor de a lucra pământul și, astfel, terenul are o valoare mai mare. Există aproximativ patru grade de comasare, după cum urmează: sub 40%, între 40 și 60%, între 60 și 80%, iar gradul de cea mai bună și mai mare de comasare este de 80-100%. Din analiza de piață a rezultat un procent mediu de 10% ca și diferențe de preț între fiecare din cele patru intervale.

4. *Topografia*: este redată de reliefuL zonei de amplasare a parcelelor ce formează proprietatea tranzacționată. Astfel, se cunosc trei tipuri de topografii ce caracterizează terenurile arabile: plan (prezentă în zonele de câmpie – Câmpia Română, Câmpia de Vest și mai puțin în zonele de podiș), semicolinar (prezentă preponderent în zonele de podiș – Podișul Moldovei, Podișul Dobrogei și Depresiunea Transilvaniei) și colinar (prezentă în zonele înalte ale podișurilor și mai frecvent în zona Podișului Getic).

5. *Clasa de fertilitate a solului*: împarte terenurile arabile în cinci clase de calitate în funcție de grosimea profilului de sol, grosimea orizontului de humus, textura și conținutul de schelet, valoarea reacției pH, gradele de podzolire, sărăturare, eroziune, alunecare și inundare, formele de relief, natura și însușirile rocilor mamă, adâncimea apelor freatice și compoziția chimică a acestora, precum și de intervenția omului cu lucrări de îmbunătățiri funciare. Conform acestor criterii rezultă următoarele categorii de calitate:

- Terenurile din clasa I de fertilitate – sunt terenuri care se pretează la orice categorie de folosință agricolă, nu necesită lucrări de îmbunătățiri funciare, sunt soluri profunde care au un orizont de humus bine dezvoltat (peste 50 cm grosime), cu o textură luto-nisipoasă sau lutoasă, fără conținut de schelet, reacție neutră slab alcalină și slab acidă, nu se manifestă niciun proces de degradare ca podzolire, sărăturare, eroziune sau mlăștinire iar inundațiile se petrec o dată la 8-10 ani, pantele sunt sub 5%.
- Terenurile din clasa a II-a de fertilitate – sunt terenuri pretabile pentru toate plantele cultivate, au orizontul de humus mai puțin dezvoltat, textura variază de la nisip-lutos la lut-argilos, reacția este slab acidă și slab alcalină, prezintă uneori procese de podzolire, salinizare, eroziune sau mlaștinizare, pante între 5 și 10%, sursa de apă este satisfăcătoare.

- Terenurile din clasa a III-a de fertilitate – sunt terenuri în care încep să apară evidente procese de degradare, pretabilitatea pentru arabil este diminuată, orizontul de humus este slab dezvoltat, textura variază de la nisip-lutos la argilo-lutos, reacția pH variază de la acidă la alcalină, inundarea se poate produce o dată la 4-6 ani, relieful este colinar iar drenajul solului este nesatisfăcător.
- Terenurile din clasa a IV-a de fertilitate – sunt acelea la care procesele de degradare se manifestă puternic, folosirea ca arabil este foarte redusă, se pretează la plantații de vii, pomi și pajiști, în majoritatea lor necesită lucrări de îmbunătățiri funciare, în special de combatere a eroziunii.
- Terenurile din clasa a V-a de fertilitate – sunt terenuri ce conțin rocile ajunse la suprafață, au în general condiții nefavorabile pentru dezvoltarea plantelor, cele mai potrivite folosințe sunt pășunile, fânețele ori livezile, necesită lucrări de combatere a eroziunii sau lucrări hidroameliorative când se află pe turbării, mlaștini sau zone cu inundații de lungă durată.

Bonitatea terenurilor agricole în ansamblul ei se bazează nu numai pe fertilitatea solului, ci are în vedere și factori de climă, relief și hidrologie.

- *Existența utilităților*: pentru terenurile din „piața secundară", diferențele țin seama și de existența sistemelor de irigare (canale de irigații amenajate și funcționale). Din informațiile de pe piața națională, terenurile arabile cu sisteme de irigare funcționale nu sunt frecvente, investitorii care practică agricultura în România bazându-se în principal pe cantitatea de precipitații și calitatea terenurilor.

Având în vedere aspectele privitoare la terenurile arabile tranzacționate pe piața națională, identificăm 3 segmente importante delimitate sub aspectul cererii astfel:

- Zona Câmpiei de Vest (județele Timiș, Arad și Bihor), unde se înregistrează o cerere ridicată pentru terenuri arabile sub aspectul *calității solului* (o zonă în vestul jud. Timiș unde solul are calitatea I și în rest soluri de calitatea II și mai puțin III), *al topografiei* (preponderent plan – câmpie de acumulare și câmpie tabulară și semicolinar spre zona Dealurilor de Vest – jud. Arad și Bihor) și *al infrastructurii de transport dezvoltate* (rutier și feroviar).
- Zona Câmpiei Române și a Podișului Dobrogei, unde se înregistrează o cerere relativ ridicată pentru terenuri arabile sub aspectul *calității medii a solului* (preponderent calitatea II și calitatea III), *al topografiei* (preponderent plan în Câmpia Română și semicolinar în zona Podișului Dobrogei), dar și al *rutelor de acces către portul Constanța* (transport rutier – autostrada București-Constanța, transport fluvial pe Dunăre și rețea dezvoltată de transport feroviar).
- Zona Podișului Moldovei, a Podișului Getic și a Depresiunii Transilvaniei, unde se înregistrează o cerere medie-scăzută pentru terenuri arabile sub aspectul *calității slabe a solului* (preponderent calitatea III), al *topografiei majoritar colinare* (pe alocuri semicolinar) și al *infrastructurii* de transport bune (dar la o distanță mare de portul Constanța).

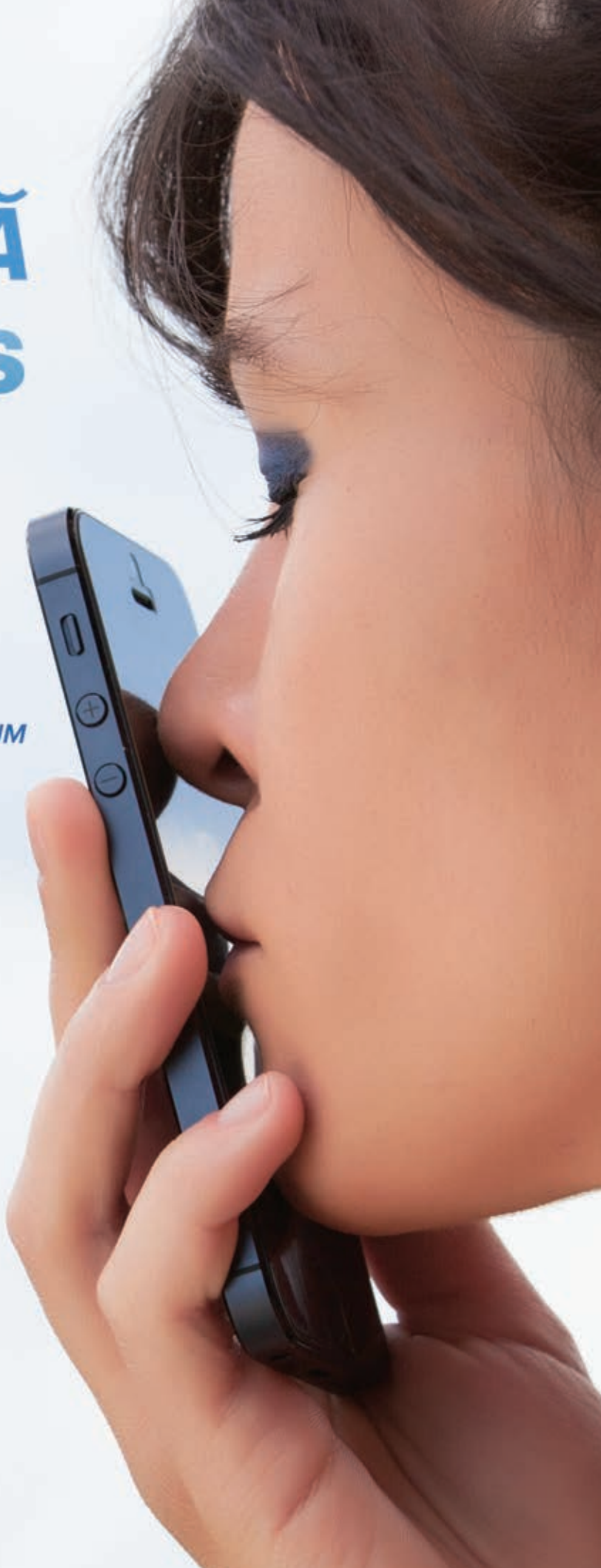
Echilibrul pieței naționale a terenurilor arabile se prezintă ca în tabelul de jos:

Zona/Regiunea	Tip piata	Pret (eur/ha)	Situatie juridica
Campia de Vest	Primara (intre 1 si 10 ha)	1.200 - 2.000	"la titlu"
	Secundara (intre 10 si 1.500 ha)	3.500 - 4.500	"la CF"
Campia Romana - Oltenia	Primara (intre 1 si 10 ha)	1.000 - 1.500	"la titlu"
	Secundara (intre 10 si 1.500 ha)	2.300 - 3.000	"la CF"
Campia Romana - Muntenia	Primara (intre 1 si 10 ha)	1.000 - 1.500	"la titlu"
	Secundara (intre 10 si 1.500 ha)	3.000 - 4.000	"la CF"
Podisul Dobrogei	Primara (intre 1 si 10 ha)	1.000 - 1.500	"la titlu"
	Secundara (intre 10 si 1.500 ha)	2.500 - 3.500	"la CF"
Podisul Moldovei, Podisul Getic si Depresiunea Transilvaniei	Primara (intre 1 si 10 ha)	800 - 1.500	"la titlu"
	Secundara (intre 10 si 1.500 ha)	2.200 - 3.000	"la CF"

Sursa: studiu de piață – Compania Darian

APPLICĂ bestjobs

CELE MAI NOI JOBURI SE REGĂSESC ACUM DIRECT PE TELEFONUL TĂU MOBIL!



My House

THE ART OF LIVING

Calea Dorobanților 168,
www.myhousecult.ro - Cadouri Business

VERSACE

Rosenthal