VALOAREA

ORIUNDE ESTE EA

Q4

Nr. 41 ■ 12.2023

ANEVAR®

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

Echilibru și transparență, spirit de echipă
Interviu cu Radu Călin Timbuș ▷ 6

Contrapunct
Interviu cu Adrian Popa Bochiș ▷ 12

Evaluarea Paharului Vieții
Adrian Vascu ▷ 18

10 ani de existență a revistei VALOAREA ▷ 22

Evaluarea autorizată în exproprierea pentru cauze de utilitate publică
Bogdan Rada ▷ 26

INSTALEAZĂ ACUM APLICAȚIA

REVISTA VALOAREA

Aplicația conține întreaga arhivă a revistei, este gratuită și poate fi descărcată din:

ANEVAR®

CUPRINS

05 **Editorial**

De Raluca Șlicaru

06 **Echilibru și transparență, spirit de echipă**

Interviu cu Radu Călin Timbuș

12 **Contrapunct**

Interviu cu Adrian Popa Bochiș

18 **Evaluarea Paharului Vieții**

Imaginați-vă o linie automată de umplere a unor pahare. Un dozator, ca cele de înghețată, își varsă conținutul în pahar. Acesta se deplasează spre stânga unde i se pune capacul.

De Adrian Vascu

22 **10 ani de existență a revistei VALOAREA**

În decembrie 2013, la apariția primului număr al revistei „Valoarea, oriunde este ea", așteptările evaluatorilor, dar și ale utilizatorilor serviciilor de evaluare, se refereau la transmiterea de informații pentru activitatea de evaluare.

26 **Evaluarea autorizată în exproprierea pentru cauze de utilitate publică**

Tema exproprierii pentru cauze de utilitate publică a căpătat notorietate în contextul creșterii numărului operațiunilor de expropriere desfășurate de autoritățile îndrituite legal.

De Bogdan Rada

34 **Simularea procesului de arbitraj de la Varșovia**

De Krzysztof Grzesik

42 **Raport de analiză statistică a Bazei Imobiliare de Garanții (BIG)**

50 **Raport de activitate: persoane fizice și firme, aferent 2022**

62 **Informații corelate cu evaluarea proprietăților imobiliare și cu evaluarea întreprinderii**

Continuăm să prezentăm și în acest număr al revistei „Valoarea, oriunde este ea" setul de informații de piață utile atât evaluatorilor, cât și utilizatorilor rapoartelor de evaluare.

Standardele de evaluare a bunurilor, ediția 2022

Colecția de Standarde de evaluare a bunurilor, în vigoare.

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: anevar@anevar.ro

Publisher:
ANEVAR

Redacția:
ANEVAR
Cu sprijinul IROVAL

Coordonator proiect:
Raluca Șlicaru

DTP:
Laserwerk

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

Fotografii:
Dreamstime.com

ISSN 2821 8132
ISSN-L 2821-8132

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, nu recomandă 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.

› RALUCA ȘLICARU,
Editor coordonator

Dragii mei,

În decembrie 2023 s-au împlinit 10 ani de la data lansării acestei publicații. 10 ani de *Valoare, oriunde este ea*.

În 2013, ideea domnului Adrian Vascu, viitor președinte ANEVAR la acea dată și autor nelipsit din paginile revistei, de a crea un instrument de promovare a profesiei în mediile externe ei, dar care interacționau frecvent cu ea, a fost adusă la viață. În decembrie era gata primul număr. L-am lansat în cadrul Întâlnirii Membrilor Corporativi care a avut loc la Sinaia. Revista a fost o surpriză de bun augur pentru cei prezenți, iar cu timpul și-a dovedit eficiența și și-a îmbunătățit calitatea de la ediție la ediție.

Temele principale abordate în acești 10 ani au fost: etica, standardele de evaluare, evaluarea pentru impozitarea clădirilor, pentru raportare financiară, a bunurilor mobile sau a întreprinderii, evaluarea pentru justiție, verificarea evaluării, pregătirea profesională continua, monitorizarea, bazele de date BIG și BIF, independența profesionistului în evaluare și multe altele. Mulțumim cu deosebit respect celor care au publicat articole în revista noastră, membri ANEVAR sau colaboratori și invitați din rândul autorităților statului. Valoarea informațiilor adunate timp de un deceniu în paginile revistei este una uriașă și ne mândrim cu arhiva importantă pe care o deținem în prezent.

Revista **Valoarea, oriunde este ea,** nu este o simplă publicație, ci un document din care rezultă evoluția profesiei din ultimii 10 ani și momentele în care anumite sectoare de activitate au reprezentat un interes mai mare, în funcție de oportunitățile născute din variațiile pieței sau din modificările legislative cu impact asupra activității membrilor noștri.

Importanța revistei și rolul ei de interfață dintre noi și publicul larg sunt recunoscute atât în țară, cât și în afara ei. Reprezentanți ai altor organizații din întreaga lume au scris pentru Valoarea și ne-au acordat interviuri prin care au împărtășit din experiența și specificul profesiei din regiunile în care activează.

Acest număr găzduiește mesajele foștilor președinți, prilejuite de aniversarea celor 10 ani de apariții și alte materiale, din repertoriul obișnuit: articolul semnat Adrian Vascu, *Evaluarea Paharului Vieții*; interviul cu Adrian Popa Bochiș – Președinte 2024-2025; raportul trimestrial din BIG și cel de activitate al membrilor ANEVAR pentru anul 2022, evenimentele ș.a.

Așteptăm *feedback* pe adresa de e-mail *valoarea@anevar.ro!*

Numai bine, până la ediția viitoare!

Echilibru și transparență, spirit de echipă

Interviu cu Radu Călin Timbuș, Președinte ANEVAR 2022-2023

› Un interviu de Raluca Șlicaru

Care este cea mai mare realizare a mandatului dumneavoastră?

Prima realizare (a Conferinței Naționale) a fost componența Consiliului Director, unde am avut șansa, prin reprezentanții aleși, să acoperim echilibrat structura organizatorică a membrilor, a calificărilor și specializărilor, a competențelor pe scopuri și active, a sferei verificării, precum și înțelegerea (prin implicare anterioară în soluționarea) aspectelor de etică și de monitorizare și, nu în ultimul rând, elaborarea și predarea materialelor de curs și seminare.

Competențe profesionale, spirit de echipă și devotament față de profesie și Asociație, etică și echilibru am remarcat, cu toții, la întreaga echipă:

› **Dl. Sorin Petre**
– președinte în perioada 2020-2021;

› **Dl. Adrian Popa Bochiș**
- prim-vicepreședinte;

- **Dl. Adrian Vascu**
  - vicepreşedinte - preşedinte al Comisiei de calificare şi atestare profesională;
- **Dna. Sorana Adina Crişan**
  - vicepreşedinte - preşedinte al Comisiei ştiinţifice şi de standarde;
- **Dl. Bogdan Ruse**
  - vicepreşedinte - preşedinte al Comisiei de evidenţă a membrilor;
- **Dl. Gheorghe Vîţă**
  - vicepreşedinte - preşedinte al Comisiei de verificare şi monitorizare;
- **Dl. Dan Ivănescu**
  - vicepreşedinte - preşedinte al Comisiei de relaţii interne şi internaţionale;
- **Dna. Cristina Grigorescu**
  - vicepreşedinte - preşedinte al Comisiei juridice;
- **Dl. Cristian Dumitru Dumitriu**
  - secretar general;
- **Dl. Mădălin Moraru**
  - trezorier.

În acelaşi spirit a fost lângă noi şi Dna. Bianca Cătinean, Director general ANEVAR.

O notă pozitivă (din partea Conferinţei Naţionale) de apreciere indirectă a unei activităţii a Consiliului nostru este reconfirmarea colegilor mei din Consiliu care au fost eligibili şi care şi-au declarat disponibilitatea de a mai participa în noul CD în următorii 2 ani.

Nu pot spune că am avut realizări deosebite, ci mai degrabă provocări cărora cred că le-am făcut faţă, alături de colegii mei am identificat soluţii bune, optime momentului, de echilibru şi stabilitate sau care vor servi ca bază a unor acţiuni viitoare.

Un Preşedinte are sarcina şi de a prelua proiectele pe rol, să le implementeze şi/sau să le ajusteze/alinieze unor noi condiţii şi/sau informaţii.

Contextul economic, social şi politic trebuie avut întotdeauna în vedere.

Aş puncta ca aspecte favorabile: poziţia din discuţiile de la Ministerul Finanţelor, purtate pe tema valorilor de impozitare cu experţii Băncii Mondiale & FMI şi altele adiacente, prin care s-a consolidat şi limpezit percepţia despre evaluare şi asociaţie.

Efortul de analiză şi deciziile pe partea de etică (unde ar trebui evidenţiată şi Comisia de Etică), chiar dacă au vizat dosare mai ample şi mai numeroase, cred că este o normalitate, deci nu ar trebui evidenţiată în mod special.

Schimbările și alinierea la cerințele actuale (după experiențele de mai mulți ani) de la formare și pregătire continuă, dar și de la monitorizare sunt aspecte favorabile, dar trebuie continuate (consolidate și calibrate) și, din acest motiv, mă bucur de sprijinul primit de la Vicepreședinții de resort.

Partea de informatizare nu este de asumat, pentru că automatizarea este meritul staff-ului și al colegilor de mai demult implicați și în acest context. Cu siguranță, în viitorul mandat se vor vedea efectele mult mai bine.

Deci, ca evaluator aș spune că nu există „individual" o cea mai mare realizare, dar continuitatea și consolidarea profesiei au acoperit întreaga sferă. Aceasta a fost intenția și cred că am reușit.

Ce oportunități s-au ivit în acești doi ani, la care nu vă așteptați la începutul mandatului?

La urma urmei, prima și cea mai mare a fost cea a închiderii limitărilor semnificative generate de pandemie.

Era de așteptat, iar unele schimbări sunt nereversibile (le vedem ca și organizare a noastră, dar și ca aspecte de percepție a participanților de pe piața ale cărei active le evaluăm).

Efortul organizației s-a realizat atunci în interiorul perioadei, iar unele dintre implementările de atunci le fructificăm acum.

Din alte puncte de vedere, din păcate, per ansamblu, mediul în care ne desfășurăm activitatea nu a avut o evoluție favorabilă, dar capacitatea de aliniere a evaluatorilor autorizați este mare, chiar dacă presupune un efort apreciabil. Dar, chiar și așa, toate au o limită, mai ales când se cer tot felul de analize și sinteze ce excedează conținutul rapoartelor de evaluare și, mai rău, abilitățile date de calificarea de evaluator autorizat. Cu siguranță că vor exista soluții de optimizare efort/cost, calificări/responsabilitate.

Nu doresc să dezvolt un subiect aparte, dar unii (beneficiari și evaluatori) au sesizat o oportunitate în AI-ul aplicat evaluării, indicând exemple de modele aplicabile oriunde și la orice, făcând abstracție de particularitățile piețelor, trans-

parenței lor și mentalității participanților. Desigur, fiecare își asumă ipotezele speciale, presupun că, cel puțin evaluatorii în cunoștință de cauză.

Poate că ar mai fi putut fi fructificate oportunitățile de moment pentru a implementa două proiecte: unul de constituire a „Bazei de date a verificărilor" și cel de-al doilea: definirea unei „Sinteze BIG unice" (chiar dacă mai largă, dar cu cerințe clare și în cadrul competențelor) utilizate de toate băncile în detrimentul cumulului (întocmirii unei duble raportări cu date parțial repetate) „Big-ului actual" cu "Sinteza individuală/personalizată" de fiecare finanțator în parte. Neîndeplinirea lor... Poate nu sunt oportune, poate nu le-a venit timpul, eu am atribuit-o lipsei de timp și prioritizării altor subiecte.

Cum evaluați experiența pe care ați dobândit-o la conducerea Asociației?

Contează ceea ce voi împărtăși Asociației, în continuare, din experiența pe care am dobândit-o în calitate de Președinte, la care se adaugă și ceilalți 2 ani de Prim-vicepreședinte, funcții în care nu aș fi ajuns fără experiența anterioară a unui evaluator autorizat care trăiește, de peste 30 de ani, numai din această profesie.

Fiecare etapă și fiecare mod de implicare a unui evaluator în sprijinirea profesiei și a asociației are particularitățile sale de efort, angajament și responsabilități. Și prin asta vreau să spun că bucuria de a mă întâlni cu colegii din filiale (și în trecut, din centre și zone) la ședințe și activități profesionale (și nu numai), încrederea acestora în alegerea mea ca reprezentant al Consiliilor directoare „trecute" a constituit baza experienței. Aceasta s-a derulat în paralel cu formarea mea ca lector (susținut de lectori cu experiență ai Asociației), unde, mai apoi, m-am implicat, pe undeva mai mult înspre latura aplicativă și nu neapărat cea de cercetare, pentru că, la fel ca și colegii mei, trebuia să ne aliniem dinamic la tot ce înseamnă standarde, piață, specificitate legislativă, particularități ale mentalității participanților pe piață, spețe (mai mult sau mai puțin tipice),

în paralel și pentru bună desfășurare a activității din care trăiam.

Îmi dau seama că fraza de mai sus „sună a istorie” și nu vreau neapărat să amintesc că nu dintotdeauna un evaluator ANEVAR a avut un aparat foto digital, un PC cu softuri dedicate, smartphone și nici internet...

Voiam să evidențiez că o evaluare (a mea, subiectivă, dar și a celor care m-au susținut pentru funcția de președinte) opina că am experiența necesară de a intra în Consiliu, pe care, însă, aveam datoria să o consolidez și să o extind în următorii 2 ani din funcția de Prim-vicepreședinte, astfel încât în momentul în care urma să dețin președinția pentru 2 ani, să o fac în cunoștință de cauză.

Prin ceea ce am evidențiat mai sus am vrut să arăt că strict „experiența de președinte” înseamnă acei 2 ani de conducere, coordonare, decizie și asumare a responsabilității, pentru care trebuia să fii „pregătit”, pentru că ai avut la dispoziție 2 ani anteriori, de înțelegere și informare.

Experiența pe care am dobândit-o, în sensul său bun (adică dacă lucrurile au ieșit bine)... este cea a deciziei și poziției în calitate de reprezentant al Asociației (inclusiv al colegilor) și profesiei (de interes public), a comportamentului individual care trebuie să fie adecvat poziției. Este o experiență suplimentară și mai largă ca spectru celei de reprezentant local, de lector, de membru în Comisia de etică și chiar și celei în Consiliul Director, ca Vicepreședinte.

Pentru mine experiența a fost benefică, complexă și uneori cu spețe atipice și reacții „neașteptate” sau de neînțeles la adresa asociației și conducerii ei, sau a profesiei ca atare.

Repet, însă, toate aspectele care contribuie la filele (scrise sau nu) din jurnalul „experiența ultimilor 2 ani” le voi reaminti Președintelui și Prim-vicepreședintelui din noul Consiliu director, așa cum am primit și eu sprijin la rândul meu.

Cum vă veți folosi această experiență în următorii doi ani?

Tocmai ce am răspuns la această întrebare, fără să mă uit la ce urmează, dar aș completa puțin.

În primul rând, nu numai în următorii 2 ani trebuie sa fie fructificată experiența și cred că s-a observat că noi am pus în mandatul nostru accent pe pozițiile foștilor Președinți, cerându-le opiniile când am avut ocazia, în ceea ce privește toate evenimentele.

Punctual, în următorii ani în care voi mai activa ca membru în Consiliul director, voi împărtăși și voi descrie, la momentul oportun, aspectele relevante care pot contribui la luarea unei decizii corespunzătoare, bazate deci și pe informații (reale, credibile și... verificate) și aspecte concrete istorice (fie că sunt identice, asimilabile, sau de influență directă sau indirectă în viitorul apropiat sau îndepărtat). Dacă sună ca exprimarea unui evaluator de garanții de risc, asta este.

Sunteți mai „bogat" din punct de vedere profesional decât acum doi ani?

Sincer, la o primă impresie, dar nu finală: „Nu și da"; pentru că timpul dedicat Asociației, și nu puțin, nu a fost preponderent în zonă profesională și/sau științifică.

Pe de altă parte discuțiile, conflictul de idei (viziuni și opinii), concluziile și deciziile luate în comun cu întreg Consiliul director au contribuit, fără doar și poate, la consolidarea bagajului meu profesional, la extinderea și alinierea sa (creșterea calitativă).

Concret, nu doar în sfera strict profesională (pregătirii profesionale, a standardelor și analizei spețelor de la Comisia de etică, de la Monitorizare, cercetării, ș.a.) am ascultat pozițiile colegilor, ci și în alte zone de activitate. De pe poziția de coordonator și mediator al acestui Consiliu, am avut șansa de a vedea diferitele fațete ale unor probleme, am beneficiat de experiența materializată în propuneri constructive realiste, profesioniste, etice și umane, toate în sprijinul profesiei și al publicului larg. Am ascultat , am analizat și evaluat… și am subscris celor mai adecvate opinii (care, de cele mai multe ori, nu sunt cele inițial propuse de Președinte).

Și… analizând cele anterior expuse, simțite, trăite și declarate… îmi recalibreze prima opinie și spun că: „Da, sunt mai bogat profesional față de acum 2 ani".

Ce ați recomanda noului Consiliu director?

Datoria mea este de a asigura continuitatea și de a sprijini Președintele în proiectele sale.

Practic, trebuie să transmit informațiile, deciziile, pozițiile, principiile pe care le-am avut în cadrul mandatului nostru de 2 ani și bagajul pe care l-am preluat de la Consiliul anterior nouă.

Tot aici sunt cuprinse și ceea ce, cu ocazia Adunărilor generale din filiale, am notat ca fiind probleme ridicate de colegii noștri, precum și propunerile venite de la staff, care are deja experiența și viziunea de ansamblu a zonelor ce necesită îmbunătățiri și care au „feedback-ul nescris", atât istoric cât și de actualitate.

Și, să nu uităm recomandările primite cu toții, cu ocazia Conferinței naționale, unde fiecare Președinte în parte ne-a transmis opiniile sale.

Recomandările efective ale fostului Președinte... Ceea ce mi-am dorit și am avut parte și eu în Consiliul 2022-2023. Adică, pe lângă echilibru și transparență, gândire și decizie exclusiv în interesul Asociației și a membrilor, toate înspre echitate și utilitate pentru publicului larg , să avem parte de consolidarea și păstrarea spiritului de echipă.

Sunt convins că și următorul CD va reuși! ■

Contrapunct

Interviu cu Adrian Popa Bochiș, Președinte ANEVAR 2024-2025

› Un interviu de Raluca Șlicaru

Ce v-au învățat, suplimentar față de ceilalți 4 ani petrecuți în trecut ca membru în Consiliul director, ultimii doi ani în board-ul Asociației, în poziția de Prim-vicepreședinte?

Știind că urmează 2 ani în care voi fi în postura în care va trebui să iau decizii, și analizând cum se întâmplă procesul decizional acum versus cum se întâmpla în trecut, am sesizat o schimbare de paradigmă a celor din Consiliul Director. (Posibil să vină din schimbarea de generații). În acest moment nu mai este valabilă postura unui președinte care ia decizii de unul singur. Dacă înainte acest lucru funcționa în cea mai mare parte a timpului, acum, orice decizie trebuie să fie însoțită de explicații suplimentare, detalii etc., astfel încât să fie înțeleasă și acceptată de întregul grup. Nu mai este loc de decizii unilaterale. Grupul are o voce puternică. Ca să nu fiu greșit înțeles, subliniez că este firească implicarea colegilor din Consiliul Director în deciziile finale, dar de multe ori, președinții din trecut, având un ascendent puternic asupra celorlalți,

era suficient să le expună soluția și ei o acceptau, cu convingerea că președintele știe care este cea mai potrivită rezolvare. Aceasta ar fi o diferență de mod de lucru în cadrul Consiliului Director. Și consider că este caracteristica ce se propagă la nivelul întregii Asociații: membrii nou intrați în Asociație sunt construiți altfel decât seniorii. Au atitudine, un punct de vedere propriu și nu ezită să și-l exprime. Deși, de multe ori, această nerăbdare de a-ți exprima punctul de vedere este ușor agresivă și poate ar fi mai înțeleaptă o analiză mai atentă a situației înainte de a exprima un punct de vedere. Până acum au fost implicate generațiile Boomers I și II, în prezent, în roluri de decizie, majoritatea sunt cei din generația X, din care fac parte și eu.

O altă schimbare care s-a petrecut în acești ani din urmă este echilibrul între munca online și cea cu prezență fizică. Acest lucru s-a simțit și în felul în care am luat decizii la nivel de Consiliu director. Această împărțire a devenit un fel de luptă, de zbatere, pentru că încă nu știm cum e mai bine să facem lucrurile. The old way - școala veche - spune că doar stând cu ochii pe echipe poți ajunge la performanță și funcționalitate. Dar realizezi că sunt și mulți care livrează la timp și la nivelul de calitate dorit, de la distanță. Și atunci trebuie să te adaptezi și să știi să urmărești eficient procesul de lucru de la distanță. Sunt momente în care trebuie să ai întreaga echipă prezentă pentru a putea inova. Sunt proiecte care necesită prezența fizică a echipei pentru a se ajunge la creație, în care cei implicați trebuie să se întâlnească fizic. Ideile se nasc în spații comune. Acasă ești distras de mediu. Eu lucrez foarte bine de la birou, dar am momente când reușesc să mă concentrez foarte bine și acasă, atunci când nu există factori perturbatori în jur. Pentru că și la birou ai parte de acești factori, așa-zișii „hoți de timp", când intră cineva pentru un sfat sau cu o problemă. Cred că soluția este o gestionare foarte bună a ambelor variante de lucru.

Care este ritmul în care Asociația s-a adaptat la provocările pe care le-am resimțit cu toții din 2020 și până astăzi?

În momentul martie-mai 2020 am fost puși brusc în fața întrebării: noi cum ne continuăm lucrul? Evaluările trebuie făcute. Cum rezolvăm problema inspecției? Ce instrumente din zona de online pot fi folosite și care dintre ele ne sunt la îndemână? Partea de seminare și cursuri a fost transpusă rapid în forma de online. Un aspect care consider că se putea gândi un pic mai atent este o adaptare a acelor slide-uri care se predau la sală, la o dinamică adecvată predării online. Desfășurarea la sală a procesului de învățământ este complet diferită de cea online. Nu mai poți citi pur și simplu același număr impresionant de slide-uri, în online. Trebuie să le reduci numărul și ele să devină doar un suport adiacent unei prezentări pe care lectorul să o susțină în cel mai atrăgător mod, să nu piardă atenția celui din fața ecranului. Informația concentrată este soluția pentru a-ți ține cursanții atenți și cu camerele deschise – semn că te ascultă. În 2022 am redus numărul de ore dintr-o zi de curs online, în această idee, de a condensa informația și a adapta timpul de predare.

Care sunt principalele 3 direcții ale strategiei pentru următorii doi ani, perioadă în care vă veți afla la conducerea ANEVAR?

Sunt multe direcții de avut în vedere în perioada următoare, dar dacă e să rezum, aș spune că cea mai importantă este relația cu Ministerul de Justiție, respectiv

accesul mai structurat și mai organizat la piața care se deschide pentru membrii ANEVAR din zona de justiție. Când spun „mai structurat", am în vedere o pregătire profesională orientată către tot ce presupune efectuarea expertizelor judiciare. Mă gândesc și la posibilitatea de a ajusta lista de experți care realizează expertize pentru justiție, cu ajutorul instrumentelor corecte: pregătirea profesională și monitorizarea experților. Pregătirea profesională aduce implicit o creștere a calității produsului. Iar monitorizarea, în esență, este prevenție.

Și dacă tot am adus în discuție monitorizarea, ea reprezintă al doilea punct de interes pentru mine, în sensul că tocmai am modificat procesul acesta intern și trebuie să continuăm, să creștem fluxul celor supuși monitorizării, iar la finalul procesului să identificăm problemele sistemice pe care le reglăm prin seminare de pregătire, prin transfer de cunoștințe. Dacă putem identifica greșeli în redactarea sau elaborarea rapoartelor, înainte ca acestea să devină subiect pentru Comisia de etică și disciplină, atunci putem spune că ne-am atins scopul de prevenție.

Un alt punct fierbinte este digitalizarea proceselor interne, dar aici deja s-a lucrat intens în ultimii ani și ele sunt așezate astăzi pe un drum corect. Aplicațiile de acest gen sunt vii, necesită intervenții în permanență, dar direcția este trasată și urmează doar îmbunătățiri sau update-uri. Urmează să ne gândim serios la valorificarea informațiilor adunate de-a lungul timpului în Bazele de date administrate de ANEVAR, astfel încât să putem livra produse personalizate celor interesați.

Mai seamănă drumul pe care vi-l propuneți acum cu cel pe care îl aveați în vedere când ați candidat, în 2021?

O parte dintre obiectivele propuse în 2021 au demarat. Etica și monitorizarea, justiția sunt aceleași. Partea de digitalizare, cum spuneam, este pusă deja pe un făgaș. Partea de comunicare: site-ul, pa-

gina personală sunt implementate. Examenul de finalizare a stagiaturii a fost pe listă atunci ca propunere de organizare a unui examen național. În acești doi ani, am ajuns cu toții la concluzia că aceasta este cea mai bună soluție de funcționare. Cursul de formare este organizat acum exclusiv online, iar examenul de absolvire a stagiaturii este organizat odată pentru toți cei care finalizează faza de stagiatură.

Partea de relaționare cu sistemul bancar, cu cerințele și nevoile lui, constrângerile sistemice pe care le are sistemul bancar vizavi de costuri a fost o temă pe care mi-am propus să o dezvolt în 2021. Am realizat că, de multe ori, cei cu care comunicăm din interiorul băncilor au teme de implementat venite pe lanțul lor de comandă, teme care se răsfrâng asupra noastră, și există de multe ori pornirea colegilor din bănci de a încerca să implementeze cerințele, de fapt să își facă treaba, fără să aloce suficient timp să explice și evaluatorilor cu care lucrează mobilul din spatele acelor cerințe, decizii sau implementări de proceduri. La noi se simte acut presiunea pe tarife. Poate ar fi productiv dacă am da un feedback cu privire la limite.

În ce măsură comunicarea (cu membrii, cu autoritățile, cu alți profesioniști din afara țării) va constitui o prioritate pentru dvs.?

Să le luăm pe rând: Comunicarea cu membrii. Aici cred că am atins o oarecare maturitate. Cred că exploatăm cu succes toate canalele de comunicare. Platforma pe care le-am pus-o la dispoziție, respectiv site-ul și pagina personală, este un loc unde găsesc toate informațiile care îi privesc direct. Le trimitem Newslettere lunar. În filiale există oameni care vor să se implice și le poți acorda această variantă de a organiza ședințe online cu membrii lor, în care aceștia să aibă ocazia de a aduce pe masă preocupările lor, problemele pe care le întâmpină, orice aspect care privește activitatea profesională.

Comunicarea cu autoritățile. Consider că avem o prezență prea discretă în Parlament. Și spun asta pentru că s-a întâmplat să aflăm relativ târziu lucruri care au impact asupra profesiei. Trebuie găsită o soluție pentru a fi mai prezenți în acest mediu, fără să deranjăm. În relația cu Ministerul de Finanțe poate ar fi recomandată o frecvență mai mare a comunicării. Un reprezentant al Ministerului este invitat permanent la ședințele noastre de Consiliu director. Comunicarea dintre instituții este la un nivel moderat, dar intenționez să mă implic mai mult, în viitor.

Comunicarea pe plan internațional. Acum mulți ani, cei din S-E Europei ne percepeau ca pe un hub de transfer de cunoștințe profesionale de înaltă calitate, un model, practic, de conduită profesională. Expertiza locală radia în zona celor din S-E Europei. În același timp beneficiam de input: ne vizita cineva de la ASA, de la Appraisal Institute, de la RICS. Aveam o legătură directă și cu piețele mai dezvoltate. Senzația mea este că la un moment dat am devenit autosuficienți în ambele direcții. Mă gândesc la o formulă prin care să revigorăm acea relaționare. Am revenit din Turcia de curând, unde am întâlnit evaluatori care ori au participat la conferințele noastre internaționale din trecut, ori la cursuri susținute de elita noastră peste hotare.

Comunicarea noastră cu mediul exterior trebuie să fie după tiparul unei asociații profesionale. Calea este una de mijloc, între cea a instituțiilor statului și cea a companiilor comerciale. Comunicarea trebuie realizată constant, cu content relevant și de calitate.

Care este ordinea în care ați așeza următoarele 4 provocări: ESG, modele automate de evaluare, AI, digitalizarea proceselor de lucru. Și de ce ați ales această ordine?

Digitalizarea proceselor de lucru, pentru că poate îmbunătăți procesele și este aici, aproape, lângă noi.

ESG – atât timp cât la nivel de politici este decis că ESG este un domeniu de actualitate, acesta va pune presiune

și pe noi în perspectiva imediată. Băncile vor implementa primele și, fiind obligate să respecte regulile, vor veni înspre noi. Presiunea imediată va fi pe E, adică pe Environment. Local, problemele de E sunt stringente. La nivelul Europei, sigur că Social și Governance sunt puncte care prezintă probleme reale: migrația, aspectele de egalitate de gen etc.

AVM-urile și AI merg mână în mână. Într-un orizont de 5-7-10 ani, lipsa datelor uniformizate este o piedică în calea implementării lor. În România este foarte greu de corelat și uniformizat bazele de date și așa puține. AVM-uri vor fi create dar nu vor înlocui evaluatorii. Portofoliile sunt evaluate automatizat deja, dar sub supraveghere umană. În Olanda, pionierii AVM-urilor, se cere încă un evaluator care să valideze rezultatul raportului de evaluare realizat automat. Pe termen lung, la nivel de urbanism, dacă vom avea planuri de urbanism omogene ca în statele din vest, poate se va recurge la AVM-uri mai des. Până acolo însă, mai sunt foarte multe de făcut.

Cum apreciați principalele modificări pe care le propun IVS-urile? Cum se vor integra ele în colecția noastră de standarde?

Tot ceea ce poate fi preluat așa cum se regăsește în IVS-uri, va fi preluat, iar ceea ce nu vom considera că se poate implementa vom adapta cu ajutorul unor ghiduri. Mediul de afaceri din afară dorește transparență și consecvență, iar Standardele Internaționale de Evaluare sunt garanția acestor două direcții. Pentru investitori este extrem de important să știe că IVS-urile se regăsesc integral în Standardele de evaluare a bunurilor. Chiar și la capitolul nou de quality review sunt convins că vom identifica o formă care să poată fi implementată și de către persoanele fizice

Continuitate sau punct și de la capăt?

Continuitate. Pentru încrederea mediului instituțional și de afaceri, nu faci mișcări bruște. Schimbarea bruscă a direcției nu este indicată.

Măsurat de mai multe ori și apoi tăiat sau tăiat fără ezitare și mers rapid înainte?

Cu siguranță, măsurat de mai multe ori și apoi tăiat.

Atenție la detaliile problemei sau doar în perspectivă, la rezolvare?

Aici este o luptă în mine pentru că sunt astfel construit încât mă uit la detalii pentru a înțelege de ce, a pătrunde până la cauză, înainte de a lua decizii. Am învățat însă în decursul timpului că dacă petreci prea mult timp analizând detaliile s-ar putea să pierzi viziunea de ansamblu și fereastra de oportunitate pentru decizie, și să ratezi implementarea. Acum mă rezum la a fi analitic și a acorda atenție detaliilor doar atât cât este necesar pentru a ajunge la rezultat. Personal, am o problemă cu superficialitatea românului care, de cele mai multe ori, lasă pe mâine ce poate face azi. Genul acesta de superficialitate ne-a ținut în loc. Lasă că nu avem nevoie de autostrăzi – iată că toți cei care și-au făcut infrastructură au evoluat. Hai să facem, dar lasă că merge cu o singură bandă – ghinion, a crescut traficul. Dacă te uiți mai atent și mai aplicat la problemă, eviți superficialitatea. Și în elaborarea rapoartelor de evaluare trebuie să ai un simț analitic când analizezi și evaluezi datele de intrare și exprimi un rezultat cu greutate în luarea unor decizii de business. ■

Evaluarea Paharului Vieții

Adrian Vascu,
Președinte ANEVAR 2014-2015, Senior Partner Veridio

Descrierea obiectului evaluării. Procesul de producție.

Imaginați-vă o linie automată de umplere a unor pahare. Un dozator, ca cele de înghețată, își varsă conținutul în pahar. Acesta se deplasează spre stânga unde i se pune capacul. În locul lui, sub dozator, apare automat un alt pahar. Și ciclul continuă. Paharele se succed cu un ritm constant.

Să ne gândim că fiecare pahar reprezintă, una câte una, zilele vieții noastre. Se umplu pe parcursul celor 24 de ore, cu un oarecare conținut, după care li se pune capacul, sunt sigilate, și nu se mai poate lucra la ele.

Cum arată oare toate paharele fiecăruia dintre noi, umplute până astăzi? Sunt opace? Transparente? Pline? Goale? Cu un conținut care ne place? Nu ne place? L-am mai îmbunătăți? Este bine cum este? etc.

Sunt multe întrebări, ale căror răspunsuri nu mai ajută cu nimic pentru trecut. Pot fi de ajutor doar pentru a răspunde la alte întrebări de genul: ce nu am mai face, sau ce am vrea să repetăm sau să facem nou.

La ritmul în care se succed, par a fi un șir continuu, dar în realitate numărul paharelor este finit. Într-o zi, un nou pahar nu va mai veni.

Știm câte pahare sunt? Nu știm. Vrem să știm? Unii da, alții ba. Este o întreagă poveste în ceea ce privește reacțiile oamenilor în varianta în care cu adevărat ar ști când vine ultimul pahar.

Stă în puterea noastră să ne concentrăm, nu pe numărul paharelor, ci

pe conținutul lor, pentru că noi suntem cei care realizăm amestecul din dozator. Și vrem poate ca paharul ce trece să aibă în el tot ce e benefic sufletului și vieții noastre în acel moment.

Partea minunată este că nu există o rețetă unică sau secretă, aidoma înghețatei, există doar rețeta cea mai potrivită pentru fiecare pahar ce ne-a fost hărăzit. Așadar, noi alegem și rețeta.

Să fim conștienți că nu mai putem adăuga pahare și nici modifica ceva la conținutul celor sigilate. Ne rămâne momentul actual pe care să îl umplem cu „ce ne este benefic". Sau cum spunea Kipling, „fă-ți timp acum să știi, zadarnic ai să plângi, comoara risipită a vieții, n-o mai strângi".

Este însă foarte posibil ca pahare umplute cu un conținut benefic, să determine generarea unor pahare goale suplimentare.

La sfârșit se adună un morman de pahare sigilate cu care nu se știe exact ce vom face, sau fiecare dintre noi are propria judecată asupra acelui moment, al decontului.

Oricare ar fi varianta, ele constituie paharul vieții noastre.

Evaluarea

Cum arată paharul dumneavoastra astăzi? Știți rețeta pentru mâine?

Răspunsul la întrebările acestea rezultă dintr-o evaluare. Nu o evaluare clasică. Una însă necesară și poate nemaifăcută până acum.

Cât conțin paharele noastre trecute din: gânduri bune, fapte bune, iubire, gânduri rele, frici, iertări, neiertări, lucruri bine sau mai puțin bine făcute, lucruri amânate, statutul nostru de cea mai bună utilizare, sau mai multe utilizări alternative, și altele asemenea.

Rezultatul evaluării este cât este. Marele lui merit este că ne dă un indiciu esențial, dacă vrem să îl vedem, despre ce am vrea să schimbăm în paharele care vin. Putem chiar, în acest caz, să facem o evaluare viitoare. Nu încălcăm niciun standard.

Paharele toate, că sunt 365 sau 366, se adună într-unul mai mare, care reprezintă întregul an. Și noi recipiente se pregătesc pentru anul ce vine.

Paharul mare cu cele 365 ale lui din anul 2023 este gata sigiliat. Sus paharul, așadar, pentru anul 2024 și să nu uităm că ce vor conține toate cele 366 din anul nou, depinde numai de noi.

La cât mai multe pahare pline cu ce trebuie!

Asta da evaluare. ■

Mesajele transmise de Președinții ANEVAR pentru aniversarea Revistei VALOAREA, ORIUNDE ESTE EA

Gheorghe BĂDESCU – Președinte ANEVAR 1992 - 2001

În decembrie 2013, la apariția primului număr al revistei „Valoarea, oriunde este ea”, așteptările evaluatorilor, dar și ale utilizatorilor serviciilor de evaluare, se refereau la transmiterea de informații pentru activitatea de evaluare. Doream ca aceste informații și opinii reflectate în revistă să reprezinte cea mai bună practică aplicabilă în România.
Acum constat că aceste așteptări au fost îndeplinite și chiar depășite, revista devenind document de referință pentru evaluatori, dar și pentru public.
Mult succes și La mulți ani! revistei și colaboratorilor care asigură apariția revistei.

Adrian CRIVII – Președinte ANEVAR 2002-2003

ANEVAR, probabil cea mai de succes asociație profesională din Romania, are în Revista Valoarea un instrument de calitate în a informa exact și la timp evaluatorii despre aspecte privind evoluția și noutățile ce apar în profesie în țară și pe plan internațional.
Urez revistei La Mulți ANI! Și articole de Valoare!

Mihail BOJINCĂ – Președinte ANEVAR – 2004-2005

Cu bucurie și admirație, vă felicit cu ocazia celei de-a 10-a aniversări a revistei Valoarea!
De la articolele bine documentate, până la interviurile cu personalități remarcabile, în cei 10 ani de existență, revista a contribuit în mod semnificativ la educarea și informarea evaluatorilor.
Revista a demonstrat constant calitate și angajament, fiind pentru evaluatori nu numai un instrument teoretic, ci și lucrativ.
Felicitări din inimă pentru această realizare notabilă!
Vă doresc să continuați, să vă modernizați continuu și să oferiți evaluatorilor informații profesionale de înaltă calitate.
La mulți ani!

Prof. univ. dr. Ion ANGHEL - Președinte ANEVAR – 2006-2007

Copilul cel mai mic al încă tinerei asociații profesionale care este ANEVAR împlinește 10 ani. Revista Valoarea este mesagerul inteligent, vivace, creativ, curios, proactiv, analitic și, desigur, valoros, care „caută valoarea acolo unde este“ și ne transmite trimestrial ce a găsit!
Urez revistei La Mulți Ani cu cel puțin același nivel de calitate și utilitate pentru evaluatori și utilizatori ai serviciilor de evaluare !

Adrian VASCU Președinte ANEVAR 2008-2009 & 2014-2015

Revista „Valoarea, oriunde este ea“ lansată în decembrie 2013, a preluat ca titlu un slogan al ANEVAR care exista deja de cca. 10 ani. Astăzi, după încă 10 ani, revista este mai cunoscută sub numele „Valoarea“ și a devenit un brand din ce în ce mai cunoscut.
Informațiile cuprinse în revistă, în special cele utile în realizarea evaluărilor, trebuie menținute și sintetizate corespunzător, astfel încât să confirme consistența brandului Valoarea.
Revista a devenit și trebuie să se mențină un reper al mesajului public și utilității publice, ale ANEVAR. La cât mai multe ediții fără întrerupere!

Filip STOICA – Președinte ANEVAR 2010-2011

Așa cum prin învechire, vinurile devin mai bune, Revista „Valoarea, oriunde este ea” și-a crescut an de an calitatea, devenind un instrument profesional de excepție pentru membrii ANEVAR și nu numai, oferind acestora idei prețioase în subiectele atât de diverse ale profesiei noastre, precum și informații de piață și despre piața de evaluare.
Acum, la aniversarea a 10 ani de la prima ediție, urez atât revistei, dar și oamenilor care fac posibilă apariția ei, să mențină același trend crescător al nivelului profesional, în beneficiul nostru, al tuturor. La mulți ani! și La mai multă Valoare!

Daniel MANAȚE - Președinte ANEVAR 2016-2017

10 ani de „Valoare“ ne-au demonstrat că Valoarea nu este Oriunde, ci doar acolo unde îi este Locul!
Orice organizație profesională care se dorește a fi influentă, puternică și relevantă în viața unei societăți are nevoie de câteva instrumente de impact, prin care să atingă nu doar problemele profesiei sau frământările membrilor săi, ci să ajungă și la mințile și sufletele clienților, autorităților sau al publicului larg.
Cel mai vizibil instrument al ANEVAR în acest sens este, desigur, Revista „Valoarea, oriunde este ea“, lansată în luna decembrie a anului 2013, prin inițiativa unui om de suflet, dedicat în întregime țelurilor și interesului organizației, Adrian Vascu.
Încă de la lansare s-a consacrat ca fiind vocea Asociației, nu doar în tainele ocupației de evaluator autorizat, ci și în chestiuni de interes real pentru un public mult mai larg, cum ar fi: impozitele, creditarea, managementul calității și al riscurilor, expertiza judiciară în viața justițiabililor, aspecte de mediu sau guvernare corporativă, și ... multe altele.
În paginile sale au scris unii dintre Ambasadorii devotați ai profesiei din țară sau de peste hotare. Într-o listă scurtă, dar memorabilă, îi amintesc aici pe președintele Appraisal Institute din SUA, președintele TEGoVA – Grupul European al Asociației de Evaluatori, președintele WAVO – Asociația Mondială a Organizațiilor de Evaluatori, foști președinți ai ANEVAR, membri ai Consiliului director și președinți ai Comisiei de Etică a Asociației, președinți ai Uniunii Profesiilor Liberale din România, și, mulți alți evaluatori care aveau cu adevărat ceva de spus nouă, tuturor.
În acest moment festiv, de celebrare a fragedei vârste de 10 ani, nu pot decât să urez Revistei „Valoarea, oriunde este ea“ să își continue același parcurs de metronom cu care și-a obișnuit cititorii, punctând inteligent și obiectiv subiecte de interes maxim pentru membri, parteneri, experți și specialiști ai profesiilor liberale, cât și pentru publicul larg.
În fond, „Valoarea nu așteaptă numărul anilor“!

Dana ABABEI – Președinte ANEVAR 2018-2019

La mulți ani, Revista Valoarea!
La mulți, mulți ani cu autori interesanți și articole provocatoare!
Revista a fost unul dintre pionii care au contribuit la aducerea la cunoștința colegilor din străinătate a faptului că în țara noastră profesia este dezvoltată la același nivel cu cel din țările dezvoltate de la care am învățat. Varianta anuală în limba engleză i-a cucerit pe mulți prin culoare și teme abordate.
În această lună se implinesc 31 de ani de la înființarea asociației ANEVAR, căreia îi urez din tot sufletul La mulți ani, ANEVAR!
La mulți ani, dragi colegi!

Sorin PETRE – Președinte ANEVAR 2020-2021

Revista Valoarea este parte din imaginea ANEVAR. 10 ani de existență neîntreruptă reprezintă și o dovadă a respectului Asociației pentru tradiție și consecvență. În mediul profesional, această publicație contribuie cu noutăți, spețe și idei ale celor mai experimentați dintre noi la o expunere pozitivă și o promovare activă a profesiei de evaluator.
Doresc viață lungă și cât mai multe articole și autori de Valoare revistei Valoarea, oriunde este ea!

Radu Călin TIMBUȘ – Președinte ANEVAR 2022-2023

Cred că în cei 10 ani de existență, Revista „Valoarea, oriunde este ea“, a prezentat suficiente articole ancorate în realitate și în actualitate, dovedind consistență în ideile prezentate și în modul lor de expunere. Cu siguranță, și pe viitor, va avea cel puțin același succes, demonstrând că familia ANEVAR emană Valoare, chiar și sub altă formă decât estimarea și exprimarea unor opinii valorice pentru bunuri.
La mulți ani !

Adrian POPA BOCHIȘ – Președinte ANEVAR 2024-2025

Revista Valoarea este oglinda activității noastre. Cei 10 ani de existență sunt echivalentul a zeci de spețe expuse în paginile sale, preocupări, previziuni sau dezbateri, interviuri și fotoreprtaje, toate acestea fiind publicate sub semnătura celor mai experimentați dintre noi sau cea a colaboratorilor revistei. Ele au devenit accesibile, prin intermediul acestei publicații trimestriale, atât colegilor aflați la început de drum în profesie, cât și autorităților, publicului larg și colaboratorilor din țară și din lume.
La mulți ani, Revista Valoarea!

Evaluarea autorizată în exproprierea pentru cauze de utilitate publică

Tema exproprierii pentru cauze de utilitate publică a căpătat notorietate în contextul creșterii numărului operațiunilor de expropriere desfășurate de autoritățile îndrituite legal. Dincolo de drama pe care o poate presupune pierderea unei proprietăți sau redesenarea geometriei acesteia cu toate implicațiile aferente, adesea cel mai de interes subiect este cel referitor la despăgubire. Subiectul estimării despăgubirilor trezește interesul tuturor părților implicate și, nu de puține ori, chiar a mass media, despăgubirea fiind cheia de boltă a litigiului generat de expropriere.

Bogdan Rada,
MAA, REV,
Evaluator autorizat,
Expert tehnic judiciar

În cele ce urmează voi puncta câteva aspecte de interes pentru evaluatori, iar demersul se vrea a fi util și pentru utilizatorii desemnați ai serviciului de evaluare autorizată. Cadrul legislativ comun este reprezentat de Legea nr. 33/1994, iar cele mai multe exproprieri se fac astăzi în baza Legii speciale nr. 255/2010 cu completările ulterioare. De asemenea, pentru orice evaluare autorizată în caz de expropriere pentru cauze de utilitate publică sunt obligatorii Hotărârile CCR incidente, respectiv cele ale Înaltei Curți de Casație și Justiție.

Evaluarea autorizată în faza administrativă a exproprierii, astăzi

Având în vedere sfera de cuprindere a Legii 255/2010, cu modificările și completările ulterioare, la data prezentă este greu de identificat o operațiune de expropriere care să se desfășoare altfel decât în cadrul special instituit de acest act normativ.

Legea 255/2010 a presupus o dinamizare a procedurilor de expropriere, care anterior apariției acestui act normativ erau greoaie și se întindeau pe perioade mari de timp fără a fi posibile estimări ale duratelor procedurale.

Această Lege a fost gândită pentru construcția de autostrăzi și a favorizat cel mai mare expropriator din România, dar astăzi este folosită din ce în ce mai des de autorități locale, care încearcă îmbunătățirea condițiilor oferite locuitorilor prin corectarea unor neajunsuri actuale proprii aglomerărilor urbane.

Astăzi se expropriază proprietăți pentru înființări sau extinderi de parcuri,

pentru drumuri noi în zone urbanizate, pentru extinderi de drumuri noi, astfel că și evaluarea efectuată în faza administrativă a exproprierii presupune o complexitate mai mare față de evaluarea parcelelor de teren cu utilizare agricolă.

O atenție orientată înspre Standardele de Evaluare și aspectele de natură legislativă incidente în domeniul evaluării autorizate vine în beneficiul profesiei și al păstrării prestigiului dobândit până acum.

În cazul exproprierilor necesare pentru realizarea obiectivelor de interes național, județean și local, astfel cum sunt acestea definite de Legea 255/2010, în etapa administrativă, despăgubirile sunt estimate de către expropriator, pe baza unui raport de evaluare întocmit, având în vedere și expertizele întocmite și actualizate de camerele notarilor publici.

Având în vedere definiția legală a unui raport de evaluare, analizarea pieței specifice și utilizarea abordărilor și a metodelor recunoscute de Standardele de evaluare a bunurilor pentru estimarea valorilor sunt imperative în ambele faze ale evaluării. În această ordine de idei, susținerea că în faza administrativă este necesară exclusiv o raportare matematică a valorilor înregistrate în Studiile de piață comandate de Camerele Notarilor Publici poate însemna o neglijență din partea evaluatorului autorizat, respectiv o interpretare potențial tendențioasă și cu posibilități de a induce prejudicii expropriatorului.

Este de notorietate la nivel național cazul exproprierii pentru cauză de utilitate publică, într-un municipiu reprezentativ a unui teren intravilan, bine poziționat într-o zonă dezvoltată, pentru care PUG prevedea o dezvoltare pe sectorul rezidențial cu indicatori urbanistici ge-

neroși. În atare condiții, Consiliul Local a fost pus în situația aprobării unei decizii de expropriere conținând valori de despăgubire estimate exclusiv aritmetic, în baza grilelor notariale ori cu metode insuficient documentate. Bineînțeles că Hotărârea de CL și cuantumul despăgubirilor a fost contestat în Instanță, iar ultimele informații publice referitoare la acest caz fac referire la o despăgubire stabilită la o valoare de peste 100.000.000 lei versus despăgubirea deficitar estimată în faza administrativă de 11.000.000 lei. Mai interesant în această speță este că unul dintre evaluatorii autorizați numiți de Instanță a opinat că valoarea de piață a terenului este de 35.000.000 de lei. Acest caz și diferența semnificativă între opinii, greu de înțeles și de inițiați în domeniul evaluării, darămite de profani, oferă argumente care sunt folosite discreționar pentru a arunca anatema asupra breslei noastre.

La nivelul anului 2021 într-un exercițiu precar documentat s-a estimat o valoare de despăgubire, exclusiv în baza grilei notarilor pentru terenuri care conform PUG au destinație de spațiu verde, dar care sunt poziționate în una dintre cele mai scumpe zone ale orașului. În acest caz, valorile de despăgubire estimate conform Grilei notarilor, fără raportare la realitatea pieței imobiliare indică o diferență de 5 ori mai mare față de valoarea de piață a unui teren cu utilizare similară, valoare de piață estimată la solicitarea altor autorități ale statului. Oare în acest caz se va contesta în Instanță despăgubirea?

Conține documentul denumit colocvial Grila notarilor indicații despre valorile unor terenuri cu utilizare de spațiu verde?

În anul 2021, pentru terenurile situate în intravilanul unui municipiu a fost estimată o valoare minimă de tranzacționare, în baza căreia s-au taxat tranzacții notariale și care a fost utilizată în intervalul 01.01.2021 – 16.08.2021, de 10 euro/mp. La solicitarea expropriatorului, în august 2021, evaluatorul autorizat care a întocmit grila a modificat valoarea minimă de tranzacționare, de la 10 euro/mp la 5 euro/mp, cu argumentele care pot fi lesne găsite pe site-ul UNNPR, astfel că despăgubirea s-a efectuat la valoarea mai mică. Nu am mai întâlnit o situație similară, iar această realitate ne poate îndemna la reflecție vizavi de expunerea pe care ne-o putem asuma în atare împrejurări.

În condițiile în care, dintr-un document care în Legea specială nr. 255/2010 cu modificările și completările ulterioare, este denumit raport de evaluare și care se cere a fi întocmit de un evaluator autorizat, implicit membru ANEVAR, expropriatorul poate extrage exclusiv valoarea din Grila notarilor, decizia referitoare la oportunitate nu se poate baza pe nimic concret, iar despăgubirea nu poate fi nicidecum dreaptă conform accepțiunii din Constituția României.

Este de notorietate faptul că, în cele mai multe cazuri, Instanțele încuviințează despăgubiri raportat la valoarea de piață în faza judiciară, astfel că expropriatorul ajunge să plătească aceste sume atunci când se pronunță hotărâri definitive. Aceste rezultate grevează semnificativ bugetele expropriatorilor, iar în lipsa indi-

cațiilor referitoare la valoarea de piață în faza administrativă a exproprierii se pot lua decizii eronate.

Prezentarea unui calcul aritmetic într-un document emis de un evaluator autorizat și numit raport de evaluare este un neajuns care se repercutează negativ asupra bugetului. Simetric, un raport de evaluare corect întocmit în care sunt raportate valorile de piață și care are anexată și valoarea din grila notarilor poate ajuta expropriatorul să aprecieze oportunitatea exproprierii unor parcele în funcție de efortul financiar presupus. Este foarte posibil ca un UAT sa reanalizeze o intenție de înființare a unui parc pe terenuri de 2.000 de EUR/mp.

Lipsa indicației asupra valorii de piață, deci a despăgubirii care se va plăti efectiv, pune expropriatorul în imposibilitatea de a aprecia corect utilitatea publică și oportunitatea unei investiții, în cercetarea prealabilă pe care este nevoit să o realizeze pentru conformarea la prevederile legale incidente.

Evaluarea autorizată în faza administrativă a exproprierii – ce putem face

Având în vedere standardele de evaluare, precum și prevederile actelor normative incidente, respectiv diversele interpretări și completări ale acestora, pentru faza administrativă a exproprierii, din punct de vedere al evaluării, ar fi obligatorie furnizarea unui raport de evaluare

conform cu standardele de evaluare în vigoare care să conțină și indicația asupra valorii calculate conform grilei notariale.

Având în vedere faptul că marea majoritate a exproprierilor cu potențial litigios sunt derulate de UAT-uri din zone cu interes imobiliar, iar lucrarea se întocmește la solicitarea expropriatorului (nu a cabinetelor de avocatură sau a societăților de topometrie care nu sunt autorizați să ofere informații referitoare la valori în România) este de maximă importanță solicitarea bazei de date cu tranzacțiile efectiv încheiate cu o anterioritate de minimum 6 luni.

Analizarea și utilizarea acestor informații aduce un plus de confort, prin surprinderea fidelă a realității pieței imobiliare și duce dincolo de orice posibilitate de contestație rezultatului procesului de evaluare. Conform constatărilor judecătorilor CCR și ai ICCJ, nu există posibilitatea de a prezuma caracterul fals al declarării prețurilor conform unor critici formulate, iar o analiză de piață adecvată ar permite evaluatorilor să aleagă comparabilele în cunoștință de cauză.

Un raport de evaluare întocmit conform cu standardele și bazat pe informații solide referitoare la tranzacții ar putea fi greu contestat și ar putea oferi o indicație chiar și în faza judiciară a exproprierii, acolo unde ar mai fi cazul.

Evaluarea autorizată în faza judiciară a exproprierii

Dincolo de prevederile specifice ale actelor normative incidente, este un fapt cunoscut că este nevoie de opinia unui expert atunci când problematica excede competența tehnică a unui judecător sau organ de cercetare penală.

Un aspect important este situația particulară cu numirea comisiei de trei experți care este prevăzută de legea cadru în mod derogatoriu de la prevederile generale referitoare la expertiză, iar în acest context trebuie avut în vedere faptul că fiecare dintre cei trei experți au aceeași calitate în comisie, indiferent de partea la solicitarea căreia au fost numiți. De asemenea, singurul imperativ de avut în vedere de către experții care fac parte din comisie trebuie sa fie argumentul profesional și nu interesul părților din dosar.

Astfel, de fiecare dată când este numită o comisie de experți, judecătorul își declină competența în materia respectivă, fără însă a fi absolvit de conduita activă în aflarea adevărului.

În această ordine de idei, poziția evaluatorului autorizat în această etapă judiciară a exproprierii este una dintre cele mai bune pentru că are sprijinul Instanței în obținerea informațiilor sine qua non pentru evaluarea în această fază (tranzacțiile efectiv încheiate) și care sunt dificil de obținut în multe situații din faza administrativă a exproprierii.

Este absolut criticabilă raportarea exclusiv la informațiile referitoare la tranzacționare depuse la dosar de părți pentru că acestea sunt adesea alese pro causa și, mai mult, pot fi chiar realizate pro causa existând situații în care au fost desfășurate tranzacții sau demarate construcții fără niciun temei de fezabilitate, tocmai înainte de perioada exproprierii.

Deși ar fi ideală consultarea experților la stabilirea obiectivelor lucrării de evaluare, acest lucru se întâmplă arareori. Totuși, după primirea numirii este important de comunicat în termeni argumentați profesional, întinderea competenței și posibilitățile de a răspunde la obiectivele încuviințate cu respectarea standardelor de evaluare.

Tot cu această ocazie se pot transmite informări referitoare la tarifele estimate, raportat la complexitatea lucrării de evaluare și a obiectivelor, respectiv solicitarea sprijinului Instanței pentru identificarea tranzacțiilor efectiv încheiate la date anterioare exproprierii. Sprijinul în identificarea tran-

Deși ar fi ideală consultarea experților la stabilirea obiectivelor lucrării de evaluare, acest lucru se întâmplă arareori.

zacțiilor efectiv încheiate se poate cere în considerarea rolului activ în aflarea adevărului care îi revine Instanței în aceste cauze.

Informațiile referitoare la prețuri trebuie să fie însoțite de numere cadastrale pentru a permite identificarea imobilelor comparabile, de categoria de folosință a imobilelor, de data tranzacției și alte aspecte cu potențial de influență asupra prețului. Obținerea contractelor de vânzare în copie poate presupune un efort de centralizare mai mare, dar oferă și un plus de confort întrucât sunt cunoscute astfel și elementele care pot particulariza tranzacțiile sau le pot îndepărta de definiția valorii de piață astfel fiind excluse din setul de date utilizat pentru evaluare.

În baza prevederilor art. 26 (imobile de același fel) coroborat cu prevederile Legii 255/2010 care cer diferențierea imobilelor pe categorii de folosință este de maximă importanță stabilirea comparabilelor cu respectarea acestor rigori. În această ordine de idei, compararea unor imobile diferite în accepțiunea legilor nu este acceptabilă și presupune o sursă de obiecțiuni justificate.

Referitor la data evaluării, din conținutul legilor, respectiv al Hotărârilor CCR și ale ICCJ în această fază a exproprierii, evaluarea trebuie să aibă în vedere data emiterii deciziei de expropriere, aceasta fiind data la care dreptul de proprietate a fost dobândit de expropriator. Această prevedere este aplicabilă în majoritatea spețelor de evaluare, pentru că, așa cum am arătat anterior, este greu de identificat astăzi o expropriere care să nu se desfășoare în baza legii speciale.

Este regretabilă existența pe mesele de lucru ale magistraților a unor rapoarte de evaluare întocmite pe bază de antecontracte sau oferte în condițiile existenței tranzacțiilor efectiv încheiate sau bazate pe informații ulterioare datei evaluării, iar nu de puține ori, această conduită a expertului asociază o răspundere indezirabilă.

M-aș opri și asupra unui exemplu de dată recentă cu o despăgubire estimată eronat la 10 euro/mp pentru un teren agricol, fără potențial de modificare a utilizării, despăgubire estimată exclusiv pe baza contractelor depuse la dosar de reclamant, fără nicio abordare critică și în lipsa oricărei analize a pieței specifice, respectiv a analizei celei mai bune utilizări. Ei bine, Instanța a hotărât acordarea despăgubirii pe baza acestui raport criticabil, iar ulterior prețul cerut de expropriat pe piața liberă, pentru parcela rămasă și care nu suferise o decontare ca urmare a exproprierii era de 3 euro/mp. Este de domeniul evidenței că o asemenea neglijență, dincolo de riscul implicat, ne invalidează orice solicitare de respect și acționează în detrimentul nostru ca profesioniști.

Riscuri

Pentru că procesul de evaluare, atât în faza administrativă a exproprierii, cât și în faza judiciară a acesteia este desfășurat pentru o autoritate a statului, activitatea comportă un risc semnificativ care trebuie cunoscut și gestionat adecvat.

Completul pentru dezlegarea unor chestiuni de drept al ICCJ a pronunțat Decizia nr. 20/2014 prin care a stabilit că expertul tehnic judiciar este funcționar public în conformitate cu dispozițiile art. 175 alin. (2) teza întâi din Codul penal întrucât exercită un serviciu de interes public – întocmirea de expertize în vederea aflării adevărului și soluționării cauzelor aflate pe rolul instanțelor judecătorești sau instrumentate de către organele de urmărire penală - serviciu pentru care a fost învestit de către o autoritate publică.

Ar trebui să avem de fiecare dată în vedere faptul că în conformitate cu Art. 2 din Legea 78/2000, persoanele asimilate funcționarilor publici „sunt obligate să îndeplinească îndatoririle ce le revin din exercitarea funcțiilor, atribuțiilor sau însărcinărilor încredințate, cu respectarea strictă a legilor și a normelor de conduită profesională, și să asigure ocrotirea și realizarea drepturilor și intereselor legitime ale cetățenilor, fără să se folosească de funcțiile, atribuțiile ori însărcinările primite, pentru dobândirea pentru ele sau pentru alte persoane de bani, bunuri sau alte foloase necuvenite." Nu e cazul să vorbim aici despre felul în care pot fi sau sunt încadrate încălcările articolului de mai sus, dar sunt sigur că nu ne dorim niciunul dintre noi.

În loc de concluzii, în cazul evaluării pentru cauze de expropriere, cred că ar trebui să avem în vedere următoarele aspecte:

Standardele de evaluare sunt obligatorii și în cazul evaluării pentru expropriere.

Data evaluării este de cele mai multe ori data emiterii deciziei de expropriere.

Un raport de evaluare în faza administrativă nu este complet și nici opozabil dacă include exclusiv valori din grila notarilor.

Respectarea standardelor de evaluare în faza administrativă precum și în cea judiciară ne protejează de interpretări de nedorit – răspundere în calitate de funcționar public.

Nu se vor selecta comparabile ulterioare datei evaluării.

Nu există nicio diferență între evaluarea unui teren pentru expropriere sau pentru garantarea împrumutului / informare / raportare financiară dacă vorbim despre tehnici de evaluare și tip de valoare necesar de raportat. ■

Este regretabilă existența pe mesele de lucru ale magistraților a unor rapoarte de evaluare întocmite pe bază de antecontracte sau oferte în condițiile existenței tranzacțiilor efectiv încheiate sau bazate pe informații ulterioare datei evaluării, iar nu de puține ori, această conduită a expertului asociază o răspundere indezirabilă.

Simularea procesului de arbitraj de la Varșovia

Printre aspectele inedite ale Conferinței europene de evaluare, organizată de TEGoVA în data de 16 iunie la Varșovia, a fost și o simulare de audiere în fața unui tribunal internațional (simulare de arbitraj). Scopul simulării a fost acela de a demonstra la ce se poate aștepta un evaluator expert judiciar atunci când depune mărturie în fața tribunalului arbitral. Martorii, experți tehnici cu experiență – care au lucrat conform instrucțiunilor primite de la fiecare dintre părțile la litigiul imaginar privind cuantumul despăgubirilor – au fost chemați să își prezinte evaluările în fața unui tribunal format din profesioniști eminenți. Audierea martorilor experți judiciari a fost condusă de o echipa de avocați de renume, reprezentanți ai părților, iar hotărârea arbitrală a fost pronunțată la încheierea conferinței.

Krzysztof Grzesik
REV FRICS IRRV (Hons),
Președintele boardului TEGoVA

Speța a avut ca obiect un litigiu imaginar cu privire la valoarea unui teren agricol cu suprafața de 20 de hectare din Regatul Unit, expropriat la 1 iunie 2022 (data evaluării) cu scopul extinderii unui aeroport din vecinătate (a se vedea zona hașurată, de culoare verde, din schița de amplasament).

Terenul subiect face parte dintr-o suprafață de teren mai mare, de 100 de hectare, cumpărat în anul 2009 de Logipol SA, un fond de investiții din Polonia, pentru suma de 1 milion de euro. Logipol SA exprimă pretenția de a primi despăgubiri în cuantum de 45 milioane de euro, față de oferta de 2,4 milioane de euro pe care a primit-o de la autoritatea care a dobândit terenul.

Se presupune că după încheierea unui tratat între Regatul Unit și Polonia, Logipol poate să intenteze o acțiune împotriva Regatului Unit la un tribunal arbitral internațional. Părțile au convenit asupra faptului că despăgubirile trebuie să fie determinate la valoarea de piață, conform definiției acestui tip al valorii în Standardele Europene de Evaluare (EVS).

Președintele tribunalului a fost dna. Profesor **Magdalena Habdas** de la Universitatea din Silezia din Katowice, Facultatea de Drept și Administrație. Arbitrii asistenți au fost: dl. **Patrick Alesandrini**, Președinte al International Association of Assessing Officers (IAAO) și **Alexander Weber**, MD, Immobilien-und Sachverständigenbüro, membru în Consiliul Director al TEGoVA.

Părțile la arbitraj au fost reprezentate după cum urmează:

Avocați ai reclamantului: Ewelina Bzducha și **Julia Jeleńska**, Clifford Chance Polonia

Avocați ai pârâtului: Marcin Kałduński, Director Adjunct, Departamentul de Drept Internațional și European din cadrul Procuraturii Generale a Republicii Polonă

Evaluatori experți judiciari:

Paul Sanderson (pentru reclamant), Președinte, International Property Tax Institute

Colin Smith, (pentru pârât) Director Principal, CBRE (UK)

Înainte de audieri, părțile și-au transmis reciproc rapoartele de evaluare și au convenit cu privire la faptele relevante.

S-a convenit că terenul deținut de Logipol SA nu se încadrează în prezent în nicio zonă urbanistică sau altă clasificare în planul de urbanism care să permită dezvoltarea.

S-a convenit că valoarea terenului subiect pentru utilizarea curentă a acestuia – teren agricol – este de 1,2 milioane de euro, dar că valoarea acestuia s-ar ridica la 60 milioane de euro dacă s-ar obține autorizația de urbanism pentru dezvoltare comercială.

Părțile nu au contestat faptul că accesul la aeroport dinspre autostradă era afectat de traficul intens la punctul de joncțiune dintre autostradă și drumul de acces către aeroport; aceste constrângeri erau în curs de remediere print-un proiect de construire a unei piste noi.

S-a constatat că zona din jurul aeroportului este afectată de o proastă calitate a aerului – atât nivelul de oxid de azot, cât cel de particule depășind nivelurile recomandate.

S-a convenit ca despăgubirile pentru acest tip de achiziție a terenului să se bazeze pe valoarea de piață a dreptului de proprietate relevant asupra terenului, potrivit definiției din EVS, citată mai jos:

„Suma estimată pentru care proprietatea ar putea fi schimbată la data evaluării, între un cumpărător hotărât și un vânzător hotărât, într-o tranzacție nepărtinitoare, după un marketing adecvat și în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.”

S-a convenit ca despăgubirile pentru acest tip de achiziție a terenului să se bazeze pe valoarea de piață a dreptului de proprietate relevant asupra terenului, potrivit definiției din EVS.

Punctul de pornire în evaluarea realizată de dl. Sanderson a fost valoarea de piață a terenului, așa cum s-a stabilit, în ipoteza obținerii autorizației de urbanism pentru dezvoltare comercială.

Această definiție a valorii de piață include în mod obligatoriu conceptul de „cea mai bună utilizare", potrivit definiției acestuia în EVS 1 (paragraful 4.3.4):

„Conceptul de ***cea mai bună utilizare*** (CMBU) face parte integrantă din valoarea de piață și reprezintă utilizarea unei proprietăți care este posibilă fizic, probabilă în mod rezonabil, legală sau probabil să devină legală și care are ca rezultat cea mai mare valoare a proprietății la data evaluării."

Poziția reclamantului

Corespunzător instrucțiunilor primite, dl. Paul Sanderson, expertul judiciar numit de reclamant, a evaluat proprietatea la suma de 45 milioane de euro, aplicând abordarea prin piață conform standardelor EVS: în cadrul abordării prin piață, valoarea este determinată prin comparația proprietății cu informațiile extrase din tranzacțiile de piață care îndeplinesc criteriile pentru tipul valorii relevant și pentru tipul proprietății (EVS Partea a 2-a, Metodologie, paragraful 4.5.).

Punctul de pornire în evaluarea realizată de dl. Sanderson a fost valoarea de piață a terenului, așa cum s-a stabilit, în ipoteza obținerii autorizației de urbanism pentru dezvoltare comercială.

Această valoare s-a bazat pe prețurile plătite pentru terenuri neamenajate având potențial asemănător de dezvoltare comercială, prin urmare s-a fundamentat pe utilizarea abordării prin piață în conformitate cu metodologia EVS.

Astfel, pornind de la valoarea „totală" a proprietății în curs de construire estimată la 60 milioane de euro, dl. Sanderson a luat în considerare cât anume din această sumă ar fi dispus să plătească un cumpărător (ipotetic) hotărât pentru terenul care în prezent nu are autorizație de urbanism, având în vedere că schimbul trebuie totodată să presupună un vânzător (ipotetic) hotărât să vândă la data evaluării relevantă.

Dl. Sanderson a făcut observația că, deși în anumite situații, poate fi adecvat ca diferența dintre valoarea pentru utilizarea existentă și ***hope value*** să fie „împărțită" egal între vânzătorul hotărât să vândă și cumpărătorul hotărât să cumpere, în ceea ce privește terenul subiect, o astfel de abordare ar fi, după părerea sa, incorectă și inechitabilă pentru proprietarul curent al terenului.

Dl. Sanderson și-a bazat argumentele pe un raport întocmit de un expert independent, specialist în urbanism, care a exprimat opinia că era foarte probabil ca într-un viitor previzibil terenul subiect să primească autorizația de urbanism prin care să se aprobe construirea unei proprietăți de tip centru logistic deservit de transportul feroviar, ceea ce reprezenta utilizarea pe care proprietarul intenționa să o dea terenului.

În această situație, dl. Sanderson a considerat că un cumpărător hotărât să cumpere ar fi dispus să plătească 75% din valoarea totală a proprietății în curs de construire aferentă terenului subiect, la data evaluării. O abordare de acest tip era în acord cu multe alte spețe la care a lucrat în diferite zone din lume, în circumstanțe asemănătoare.

Ca alternativă, dl. Sanderson a analizat situația amânării cu 3 ani a valorii totale a proprietății în curs construire, adică perioada de timp care, conform opiniei consultantului în urbanism, ar fi necesară pentru obținerea autorizației de urbanism pentru dezvoltarea terenului, în situația în care acesta nu ar fi expropriat.

Pornind de la valoarea viitoare a terenului, de 60 milioane de euro, în ipoteza amânării dezvoltării cu 3 ani, la un randament de 10%, a rezultat valoarea de 45 milioane de euro, identică cu prima valoare obținută pe baza a 75% din **hope value** aferentă terenului subiect.

Dl. Sanderson a făcut observația că definiția CMBU din EVS (utilizarea... legală sau probabil să devină legală...) încorporează conceptul de ***hope value***, concept general acceptat ca fiind elementul din valoarea terenului care depășește valoarea utilizării curente, adică, cel care reflectă potențialul de dezvoltare a acestuia/o utilizare alternativă.

Dl. Sanderson a concluzionat că speța în cauză implica tocmai această propunere și, așa cum a demonstrat deja, valoarea pe care a determinat-o se baza pe informațiile privind potențialul de dezvoltare a terenului, fapt descris în raportul consultantului în urbanism.

Poziția pârâtului

Opinia dlui. Colin Smith s-a bazat pe aplicarea CMBU la circumstanțele speței. Prin metoda pe care a utilizat-o, valoarea de piață a terenului a fost determinată pe baza potențialului de dezvoltare a acestuia, luând în considerare prețurile plătite pentru terenurile/activele de tip strategic care pot avea ***hope value***, prezentate în Tabelul proprietăților comparabile. Abordarea prin piață este afectată de un nivel semnificativ de incertitudine, cu privire la:

i. autorizația de urbanism – terenul în cauză fiind identificat ca spațiu deschis esențial

ii. constrângerile de acces și de mediu

iii. nevoia ca o terță parte să depășească dificultățile de acces

iv. informațiile de piață privind prețul de achiziție a terenului (în urmă cu 13 ani) când s-a plătit o primă peste valoarea terenului agricol.

Pornind de la valoarea convenită a terenului agricol, de 1,2 milioane euro, dl. Smith a luat în considerare cât ar plăti în plus pentru teren un cumpărător (ipotetic) hotărât să cumpere, fără autorizația

Pornind de la valoarea viitoare a terenului, de 60 milioane de euro, în ipoteza amânării dezvoltării cu 3 ani, la un randament de 10%, a rezultat valoarea de 45 milioane de euro, identică cu prima valoare obținută pe baza a 75% din hope value aferentă terenului subiect.

Deși se poate considera că terenul subiect are potențial de dezvoltare într-un viitor îndepărtat, la data evaluării acest potențial nu este nici pe departe suficient pentru a schimba încadrarea ca spațiu deschis.

curentă de urbanism, ținând seama de faptul că schimbul presupune și un vânzător hotărât să vândă (adică, ambele părți acționează fără constrângere), la data evaluării.

Dl. Smith a atras atenția asupra faptului următor: consultantul în urbanism al clientului său a semnalat elemente importante care militează împotriva obținerii autorizației pentru construirea unui centru logistic deservit prin transportul feroviar sau orice altă utilizare comercială în această locație. Elementele relevante sunt și accesul dificil și constrângerile de mediu.

Potrivit opiniei dl. Smith, în situația dată, s-ar aplica plata unei prime față de valoarea pentru utilizarea curentă (teren agricol), la fel cum s-a întâmplat și la cumpărarea terenului, în 2009. Această metodă este cunoscută uneori sub denumirea metoda „de jos în sus" (valoarea terenului agricol +), spre deosebire de metoda „de sus în jos" prin care este actualizată valoarea totală a proprietății în curs de construire, aplicată de evaluatorul desemnat de reclamant. Dl. Smith și-a exprimat opinia că metoda „de sus în jos" nu se poate susține în situația terenului subiect. Piața ar respinge un asemenea risc.

Totodată, dl. Smith a argumentat că este grăitoare lipsa oricăror altor tranzacții de piață ale altor terenuri clasificate ca spații libere din apropierea aeroportului care să indice altceva în afară de o primă modestă peste valoarea aferentă utilizării curente.

Deși se poate considera că terenul subiect are potențial de dezvoltare într-un viitor îndepărtat, la data evaluării acest potențial nu este nici pe departe suficient pentru a schimba încadrarea ca spațiu deschis.

În aceste circumstanțe, dl. Smith a fost de părere că un cumpărător hotărât să cumpere ar fi dispus să plătească, la data evaluării, o primă de 100% peste valoarea terenului pentru utilizarea agricolă, adică suma de 2,4 milioane de euro (dublul valorii pentru terenul agricol).

Dl. Smith a criticat abordarea dlui. Sanderson pe motivul că nu este fundamentată și că nu reflectă percepția negativă a pieței și riscul, inclusiv costurile substanțiale aferente obținerii autorizației de urbanism. Din punctul său de vedere, informațiile au indicat foarte clar că ar fi mai mult decât improbabil să se obțină autorizația pentru construirea tipului de proprietate preconizat.

Hotărârea tribunalului arbitral

Tribunalul a analizat cu atenție probatoriul și rapoartele de evaluare prezentate. Experții sunt de acord asupra faptului că dacă ar fi existat deja autorizația de urbanism, valoarea totală a proprietății în curs de construire ar fi fost 60 milioane de euro. Experții sunt în dezacord cu privire la obținerea autorizației de urbanism prin care este permisă construirea proprietății imobiliare, mai precis dacă această autorizație va fi obținută și când. Deși ambii experți sunt de acord că nu este exclus să se obțină autorizația de urbanism, au opinii divergente cu privire la timpul necesar pentru obținerea acesteia și tipurile de proprietate imobiliară care ar fi autorizate. Acest fapt influențează în mod inevitabil opiniile acestora cu privire la ***hope value****, concept inseparabil de determinarea valorii de piață, potrivit definiției abordării prin piață în standardele EVS și aplicată conform premisei celei mai bune utilizări.*

Tribunalul a respins metoda „de sus în jos", care se bazează pe ipoteza că ar dura 3 ani pentru a obține autorizația de urbanism și că randamentul cu toate riscurile incluse, de 10%, reflectă suficient riscurile inerente în obținerea autorizației. Potrivit opiniei tribunalului, această ipoteză este prea optimistă, deoarece nu ia în conside-

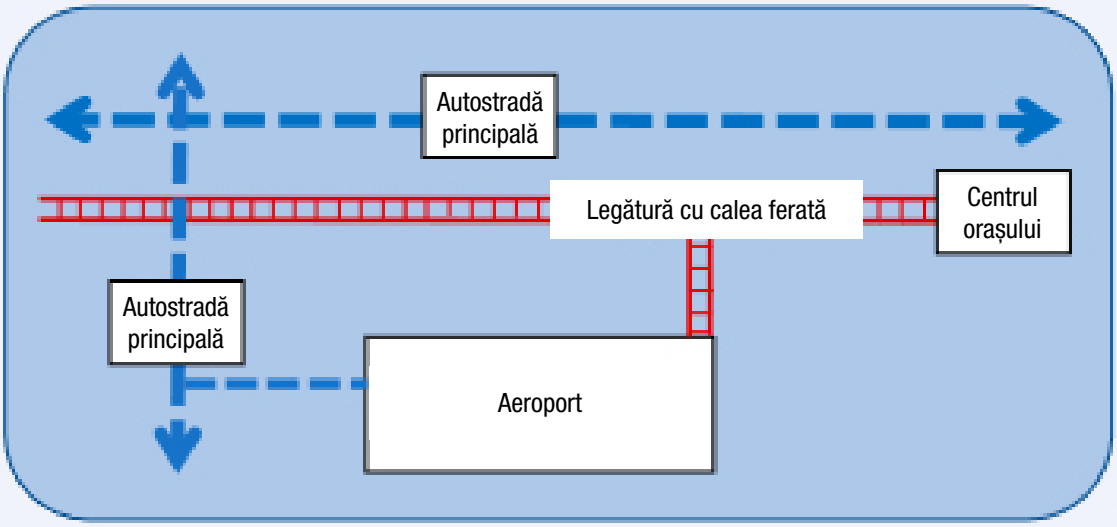
rare în mod adecvat faptul că încadrarea terenului ca spațiu liber este legată de aspectele de mediu (proasta calitate a aerului), ceea ce crește dificultatea obținerii autorizării ca spațiu construibil. În plus, capacitatea arterelor de comunicare și localizarea terenului, lipsit de o deschidere adecvată pentru utilizare comercială, reprezintă factori negativi suplimentari care influențează probabilitatea obținerii unei autorizații de urbanism satisfăcătoare pentru o construirea unei proprietăți comerciale robuste, fără întârzieri nejustificate.

*Estimarea precaută a potențialului de dezvoltare a proprietății imobiliare este susținută și de faptul că s-au scurs 13 ani de la cumpărarea terenului, fără să se înregistreze vreun progres vizibil către obținerea unei autorizații de construire. Această concluzie este susținută de așteptările pesimiste ale pieței cu privire la probabilitatea construirii proprietății imobiliare, reflectate în partea din prețul original care reprezintă „***hope value***".*

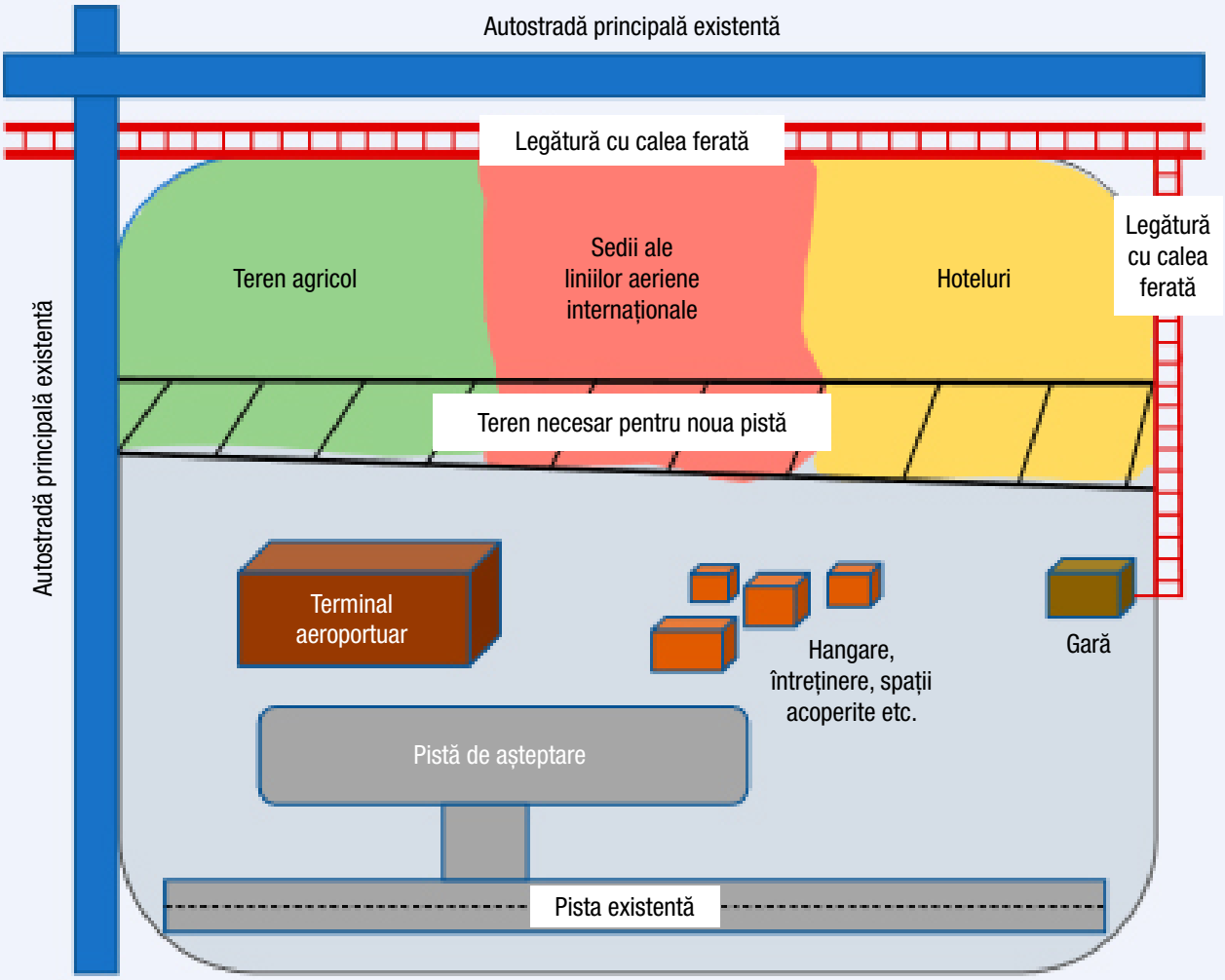
Din motivele prezentate anterior, tribunalul consideră că metoda „de jos în sus" se potrivește mai bine cu realitățile speței, deoarece reflectă nivelul relativ crescut al incertitudinii privind data obținerii autorizației de urbanism și tipul proprietăți imobiliare care ar fi, în final, autorizat. De asemenea s-a stabilit, și decurge din probele depuse la dosar, că creșterea valorică aferentă potențialului de construire a proprietății se situează în intervalul de 100-300% față de valoarea pentru utilizarea existentă, estimată în prezent la 1,2 milioane de euro. Pe baza experienței sale, expertul a selectat o creștere a valorii de 200%. Cu toate acestea, fiind de acord cu reclamantul că acest teren este unic și că nu este adesea tranzacționat pe piață, tribunalul este de părere că ar trebui acceptată limita superioară a creșterii valorice, așa cum reiese din alte tranzacții de terenuri care evidențiază potențial de dezvoltare. Din acest motiv, ținând cont de faptul că valoarea terenului pentru utilizarea existentă este de 1,2 milioane de euro, ar trebui să fie acceptată valoarea de piață de 3,6 milioane de euro, sumă care include ***hope value****.*

Plan de extindere a aeroportului

Schiță de amplasament



Planul terenului



Comentariul dlui. Krzysztof Grzesik

Simularea arbitrajului a urmărit trei scopuri:

1. Să demonstreze evaluatorilor la ce se pot aștepta atunci când sunt audiați ca experți judiciari de un tribunal internațional de arbitraj. Mulți dintre cei care au asistat la simulare erau deja experți judiciari experimentați în țările de unde provin, însă, pentru unii dintre aceștia, energia și confruntarea din cadrul unei audieri a reprezentat o noutate.

2. Să arate că nu este nimic neobișnuit să existe diferențe semnificative între evaluările susținute de experți evaluatori recunoscuți și cu experiență. Aceste diferențe sunt des întâlnite în disputele supuse arbitrajului internațional și nu indică faptul că evaluatorii sunt incompetenți.

3. Să arate felul în care audierea poate să conteste una sau ambele evaluări efectuate de experții judiciari. Mai mult decât atât, în centrul scenariului ales a fost conceptul controversat ***hope value***, atunci când acesta este aplicat ca parte integrantă a valorii de piață.

Hope value reprezintă suma care depășește valoarea celei mai bune utilizări a unei proprietăți, permisă din punct de vedere legal (adesea aceasta fiind utilizarea existentă), care va fi convenită de părți în așteptarea (cu speranța?) ca o utilizare mai valoroasă – care nu este permisă la data evaluării – să devină permisă în viitor. Cuantumul suplimentar nu va face ca prețul plătit să se ridice la valoarea totală a proprietății care beneficiază de avantajul autorizării de urbanism așteptate, ci va reflecta riscul ca această autorizare să fie obținută sau nu.

Trebuie totuși să reținem că sintagma „***hope value***" nu mai apare ca atare în Standardele Europene de Evaluare. EVS 1 definește valoarea de piață ca:

„Suma estimată pentru care proprietatea ar putea fi schimbată la data evaluării, între un cumpărător hotărât și un vânzător hotărât, într-o tranzacție nepărtinitoare, după un marketing adecvat și în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere."

EVS 1, paragraful 4.3.4. stipulează următoarele:

„Conceptul de „cea mai bună utilizare" (CMBU) face parte integrantă din valoarea de piață și reprezintă utilizarea unei proprietăți care este posibilă fizic, probabilă în mod rezonabil, legală sau probabil să devină legală și care are ca rezultat cea mai mare valoare a proprietății la data evaluării."

Hope value a fost înlocuită de cuvintele *„utilizarea... probabil să devină legală"*, însă conceptul rămâne același.

Prin derogare de la ceea ce pot afirma standardele de evaluare, în numeroase jurisdicții din Europa, ***hope value*** este tratată cu neîncredere. Viziunile de acest tip pot conduce la situații în care un reclamant într-o speță privind exproprierea să sufere o nedreptate gravă.

În situația analizată, tribunalul a ales o abordare prudentă, acceptând existența ***hope value***, însă nici pe departe la nivelul dorit de reclamant. Timpul nu a permis audierea experților în urbanism în cadrul simulării arbitrajului, însă într-un arbitraj internațional real, mărturia acestora ar fi fost aproape sigur vitală. Dovezile aduse de experți cu privire la probabilitatea obținerii autorizației pentru dezvoltarea proprietății comerciale și timpul necesar pentru acest proces ar putea face ca tribunalul să pronunțe o hotărâre mai optimistă.

*„… în centrul scenariului ales a fost conceptul controversat **hope value** care, atunci când apare, este parte integrantă a valorii de piață."* ■

Prin derogare de la ceea ce pot afirma standardele de evaluare, în numeroase jurisdicții din Europa, hope value este tratată cu neîncredere. Viziunile de acest tip pot conduce la situații în care un reclamant într-o speță privind exproprierea să sufere o nedreptate gravă.

Raport de analiză statistică a Bazei Imobiliare de Garanții (BIG)

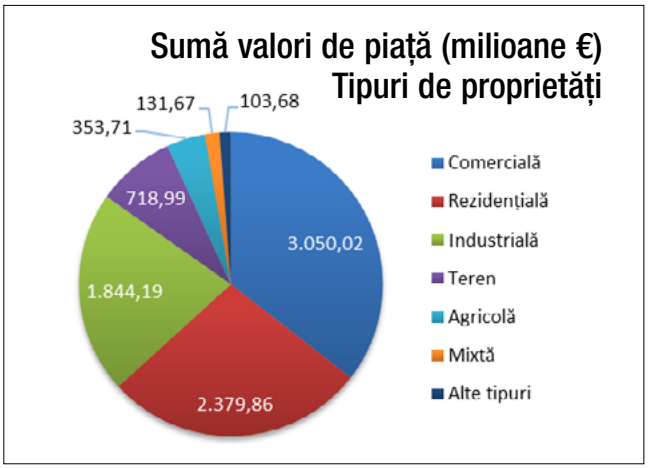
Q3 2023

A. STATISTICI GENERALE PE TIPURI ȘI SUBTIPURI DE PROPRIETĂȚI IMOBILIARE

1. Rapoarte de evaluare introduse – distribuție pe tipuri de proprietăți imobiliare

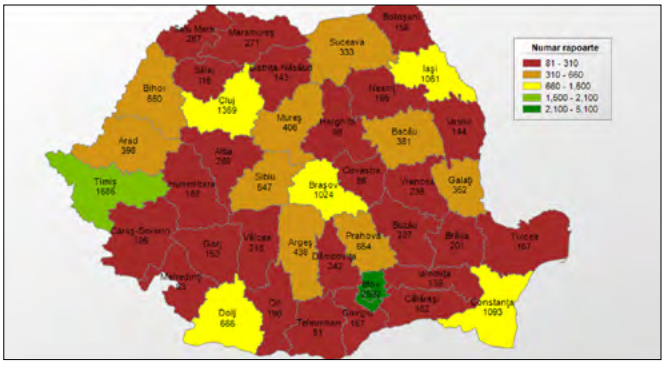
Tip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)[1]	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Comercială	3.050,02	35,54	1.622	7,01
Rezidențială	2.379,86	27,73	17.968	77,65
Industrială	1.844,19	21,49	1.405	6,07
Teren	718,99	8,38	1.782	7,70
Agricolă	353,71	4,12	232	1,00
Mixtă	131,67	1,53	86	0,37
Alte tipuri	103,68	1,21	44	0,19
Total	**8.582,12**	**100,00**	**23.139**	**100,00**

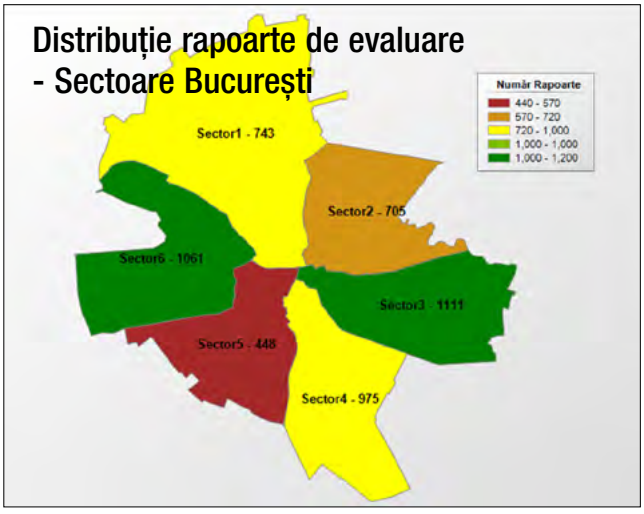
[1] Ordine descrescătoare a sumei valorilor de piață



2. Rapoarte de evaluare introduse – distribuție pe județe și București

Distribuție rapoarte de evaluare - Județe



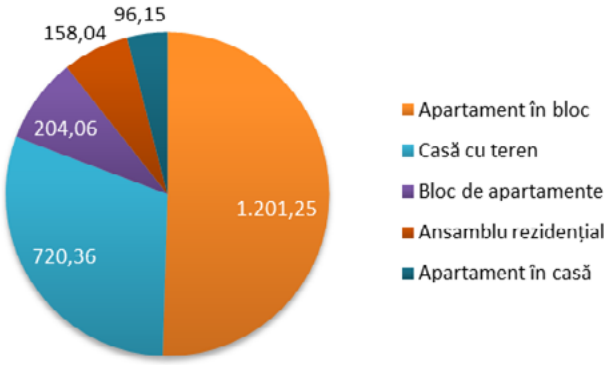


3. Rapoarte de evaluare introduse – distribuție pe subtipuri de proprietăți imobiliare

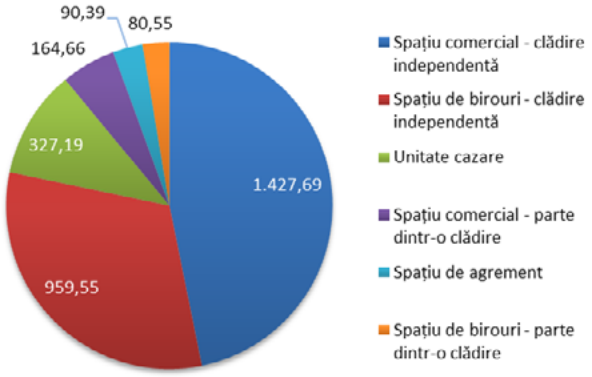
a. Proprietăți de tip rezidențial

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Rezidențială	Apartament în bloc	1.201,25	50,48	12.990	72,30
	Casă cu teren	720,36	30,27	4.215	23,46
	Bloc de apartamente	204,06	8,57	48	0,27
	Ansamblu rezidențial	158,04	6,64	23	0,13
	Apartament în casă	96,15	4,04	692	3,85
Total		**2.379,86**	**100,00**	**17.968**	**100,00**

Sumă valori de piață (milioane €) – Proprietăți rezidențiale



Sumă valori de piață (milioane €) – Proprietăți comerciale



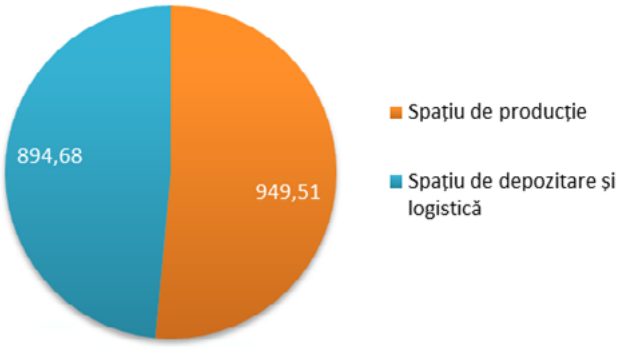
b. Proprietăți de tip comercial

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Comercială	Spațiu comercial - clădire independentă	1.427,69	46,81	618	38,10
	Spațiu de birouri - clădire independentă	959,55	31,46	226	13,93
	Unitate cazare	327,19	10,73	145	8,94
	Spațiu comercial - parte dintr-o clădire	164,66	5,40	521	32,12
	Spațiu de agrement	90,39	2,96	8	0,49
	Spațiu de birouri - parte dintr-o clădire	80,55	2,64	104	6,41
Total		**3.050,02**	**100,00**	**1.622**	**100,00**

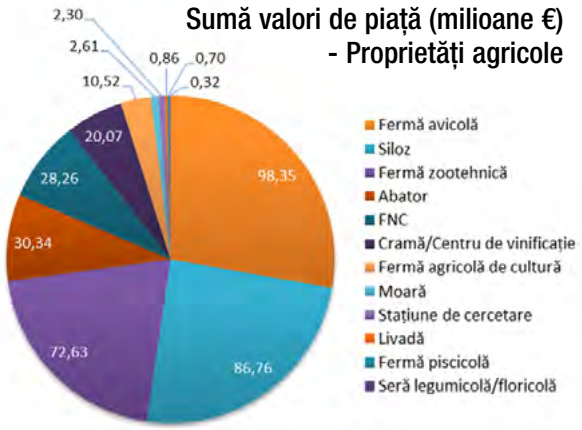
c. Proprietăți de tip industrial

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Industrială	Spațiu de producție	949,51	51,49	599	42,63
	Spațiu de depozitare și logistică	894,68	48,51	806	57,37
Total		**1.844,19**	**100,00**	**1.405**	**100,00**

Sumă valori de piață (milioane €) – Proprietăți industriale



Sumă valori de piață (milioane €) - Proprietăți agricole



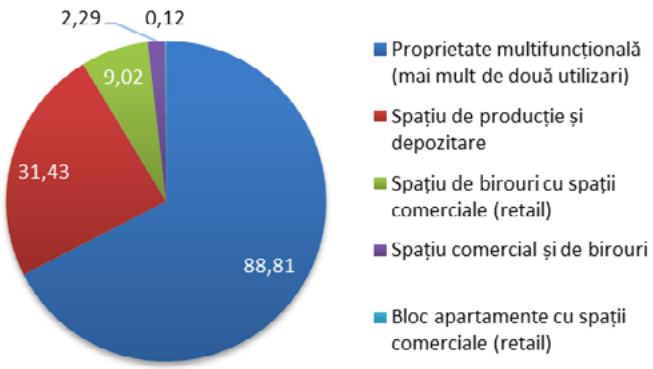
d. Proprietăți de tip agricol

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Agricolă	Fermă avicolă	98,35	27,80	49	21,12
	Siloz	86,76	24,53	55	23,71
	Fermă zootehnică	72,63	20,53	78	33,62
	Abator	30,34	8,58	4	1,72
	FNC	28,26	7,99	11	4,74
	Cramă/Centru de vinificație	20,07	5,68	5	2,16
	Fermă agricolă de cultură	10,52	2,97	23	9,91
	Moară	2,61	0,74	1	0,43
	Stațiune de cercetare	2,30	0,65	1	0,43
	Livadă	0,86	0,24	2	0,86
	Fermă piscicolă	0,70	0,20	1	0,43
	Seră legumicolă/floricolă	0,32	0,09	2	0,86
Total		**353,71**	**100,00**	**232**	**100,00**

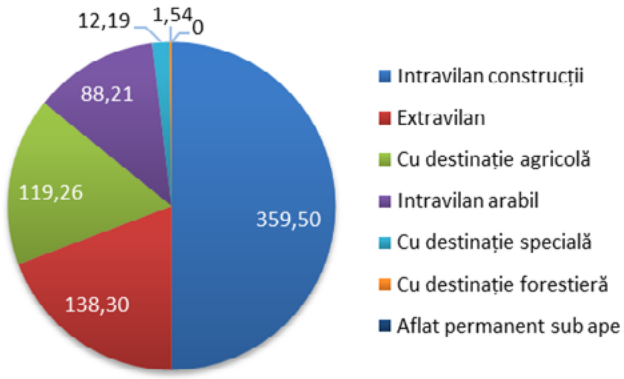
e. Proprietăți de tip mixt

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Mixtă	Proprietate multifuncțională (mai mult de două utilizări)	88,81	67,45	52	60,47
	Spațiu de producție și depozitare	31,43	23,87	21	24,42
	Spațiu de birouri cu spații comerciale (retail)	9,02	6,85	6	6,98
	Spațiu comercial și de birouri	2,29	1,74	6	6,98
	Bloc apartamente cu spații comerciale (retail)	0,12	0,09	1	1,16
Total		**131,67**	**100,00**	**86**	**100,00**

Sumă valori de piață (milioane €) – Proprietăți mixte



Sumă valori de piață (milioane €) – Terenuri



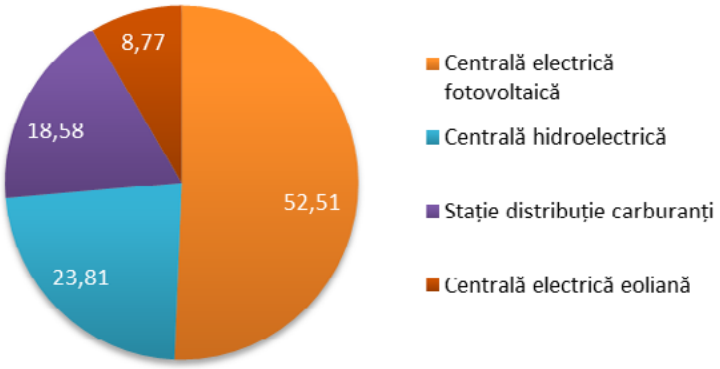
f. Proprietăți de tip teren

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Teren	Intravilan construcții	359,50	50,00	801	44,95
	Extravilan	138,30	19,23	405	22,73
	Cu destinație agricolă	119,26	16,59	312	17,51
	Intravilan arabil	88,21	12,27	253	14,20
	Cu destinație specială	12,19	1,70	9	0,51
	Cu destinație forestieră	1,54	0,21	2	0,11
	Aflat permanent sub ape	0,00	0,00	0	0,00
Total		**718,99**	**100,00**	**1.782**	**100,00**

g. Alte tipuri de proprietăți

Tip proprietate	Subtip proprietate	Sumă valori de piață (milioane €)	Procentaj valoric (%)	Număr rapoarte	Procentaj cantitativ (%)
Alte tipuri	Centrală electrică fotovoltaică	52,51	50,65	10	22,73
	Centrală hidroelectrică	23,81	22,97	5	11,36
	Stație distribuție carburanți	18,58	17,92	27	61,36
	Centrală electrică eoliană	8,77	8,46	2	4,55
Total		**103,68**	**100,00**	**44**	**100,00**

Sumă valori de piață (milioane €) - Alte tipuri de proprietăți



B. INDICATORI STATISTICI PE TIPURI DE PROPRIETĂȚI IMOBILIARE

Pentru calculul valorii de piață/mp pe tip și subtip de proprietate, pe sectoare ale municipiului București, respectiv pe orașe sau pe județe, se utilizează mediana valorilor din seria de date analizată.

a. Proprietăți de tip rezidențial

Valori de piață (€/ mp) – Municipii/ orașe

Municipiu/ oraș	Subtip proprietate	Valoare de piață (€/ mp)
Alba Iulia	Apartament în bloc	1.080
Alba Iulia	Casă cu teren	1.126
Arad	Apartament în bloc	1.147
Arad	Casă cu teren	1.210
Bacău	Apartament în bloc	1.063
Baia Mare	Apartament în bloc	1.141
Bistrița	Apartament în bloc	1.041
Botoșani	Apartament în bloc	1.125
Brăila	Apartament în bloc	1.003
Brașov	Apartament în bloc	1.593
Brașov	Casă cu teren	1.599
București	Apartament în bloc	1.590
București	Casă cu teren	1.777
Buzău	Apartament în bloc	1.265
Cluj-Napoca	Casă cu teren	2.097
Cluj-Napoca	Apartament în bloc	2.311
Constanța	Casă cu teren	1.808
Constanța	Apartament în bloc	1.497
Craiova	Apartament în bloc	1.416
Deva	Apartament în bloc	1.083
Drobeta-Turnu Severin	Apartament în bloc	991
Focșani	Apartament în bloc	1.004
Galați	Apartament în bloc	1.146
Iași	Apartament în bloc	1.435
Iași	Casă cu teren	1.441
Oradea	Casă cu teren	1.272
Oradea	Apartament în bloc	1.412
Piatra-Neamț	Apartament în bloc	998
Pitești	Apartament în bloc	1.198
Ploiești	Apartament în bloc	1.103
Râmnicu Vâlcea	Apartament în bloc	1.138
Reșița	Apartament în bloc	882
Satu Mare	Casă cu teren	958
Satu Mare	Apartament în bloc	988
Sfântu Gheorghe	Apartament în bloc	1.041
Sibiu	Casă cu teren	1.675
Sibiu	Apartament în bloc	1.419
Slatina	Apartament în bloc	1.228

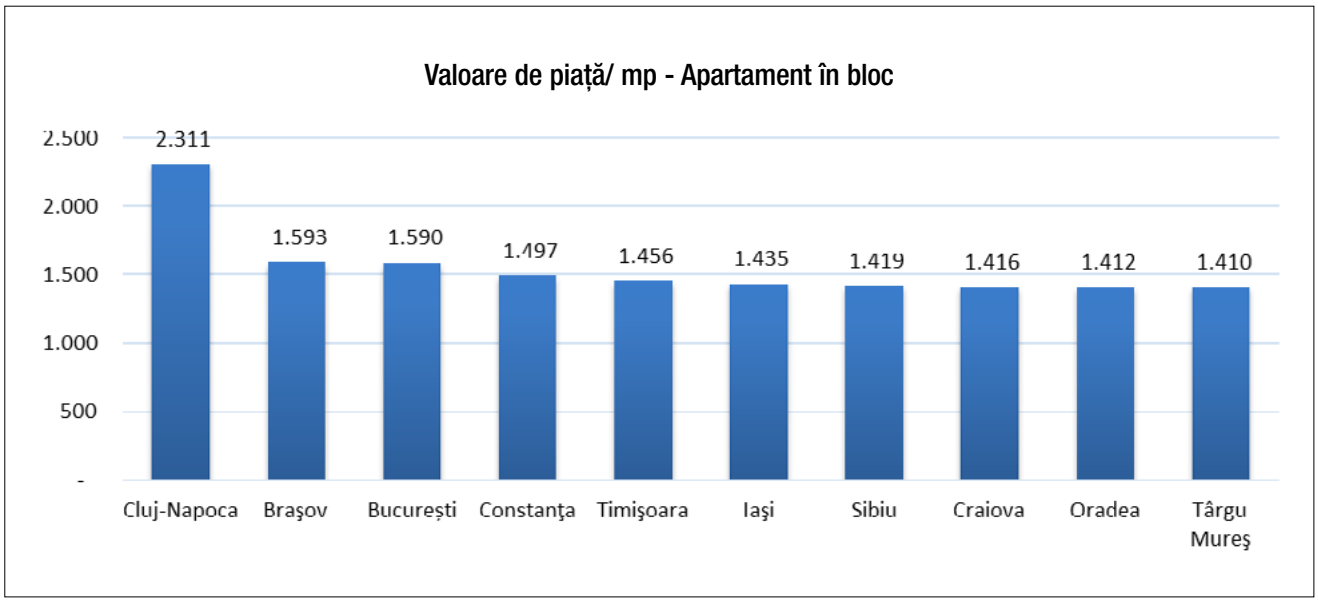
Municipiu/ oraș	Subtip proprietate	Valoare de piață (€/ mp)
Slobozia	Apartament în bloc	1.057
Suceava	Apartament în bloc	1.149
Târgoviște	Apartament în bloc	1.029
Târgu Jiu	Apartament în bloc	1.341
Târgu Mureș	Apartament în bloc	1.410
Timișoara	Casă cu teren	1.560
Timișoara	Apartament în bloc	1.456
Tulcea	Apartament în bloc	1.125
Zalău	Apartament în bloc	963

În cazul proprietăților imobiliare de tip casă cu teren se prezintă în tabelul de mai sus valoarea de piață unitară a proprietății (teren+casă) calculată în €/mp de suprafață utilă a casei.

Valori de piață (€/ mp) – Municipii/ orașe

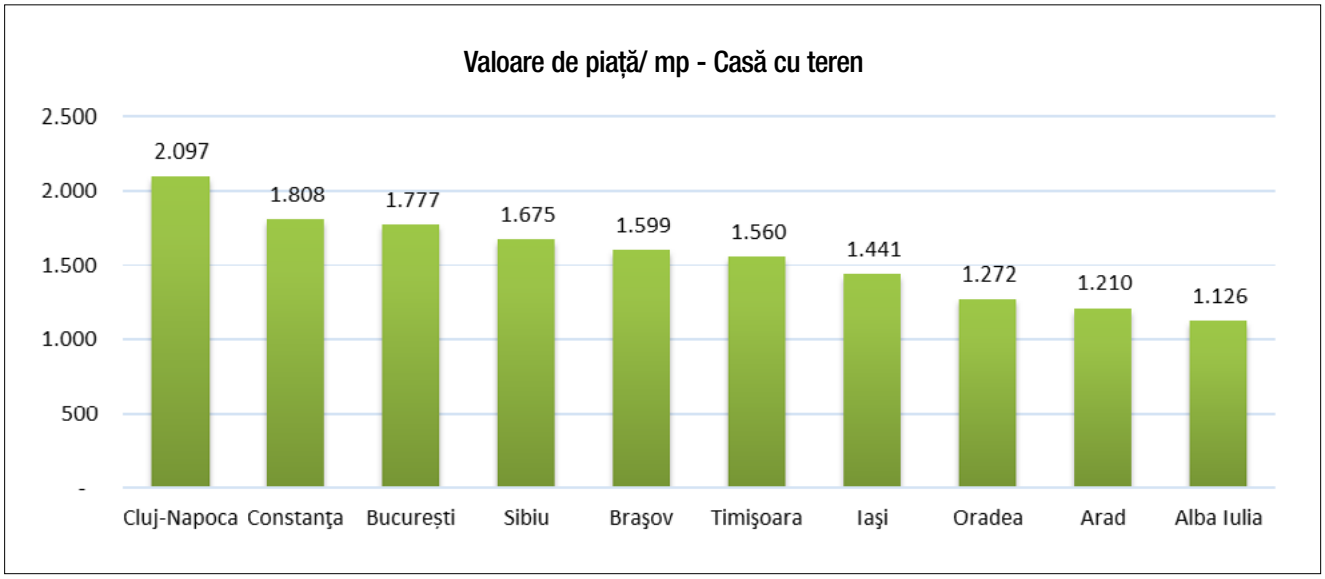
Apartament în bloc – Top 10 valoare de piață/ mp

Nr. crt.	Municipiu/ Oraș	Valoare de piață (€/ mp)
1	Cluj-Napoca	2.311
2	Brașov	1.593
3	București	1.590
4	Constanța	1.497
5	Timișoara	1.456
6	Iași	1.435
7	Sibiu	1.419
8	Craiova	1.416
9	Oradea	1.412
10	Târgu Mureș	1.410



Casă cu teren – Top valoare de piață/ mp

Nr. crt.	Municipiu/ Oraș	Valoare de piață (€/ mp)
1	Cluj-Napoca	2.097
2	Constanța	1.808
3	București	1.777
4	Sibiu	1.675
5	Brașov	1.599
6	Timișoara	1.560
7	Iași	1.441
8	Oradea	1.272
9	Arad	1.210
10	Alba Iulia	1.126



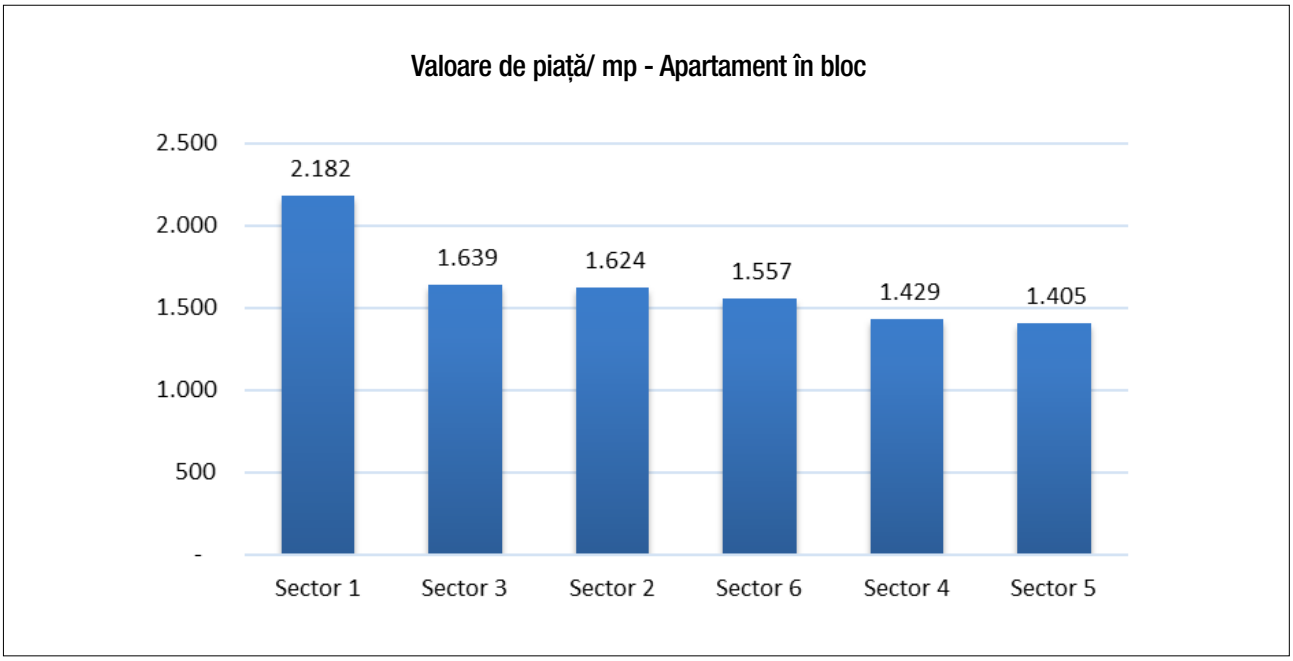
Valori de piață (€/ mp) – Sectoare București

Valori de piață (€/ mp) – Sectoare București

Sector București	Subtip proprietate	Valoare de piață (€/ mp)
Sector 1	Casă cu teren	1.989
	Apartament în bloc	2.182
Sector 2	Apartament în bloc	1.624
	Casă cu teren	1.689
Sector 3	Apartament în bloc	1.639
Sector 4	Apartament în bloc	1.429
Sector 5	Casă cu teren	1.533
	Apartament în bloc	1.405
Sector 6	Apartament în bloc	1.557

Apartament în bloc – Top valoare de piață/ mp

Nr. crt.	Sector București	Valoare de piață (€/ mp)
1	Sector 1	2.182
2	Sector 3	1.639
3	Sector 2	1.624
4	Sector 6	1.557
5	Sector 4	1.429
6	Sector 5	1.405



b. Proprietăți de tip industrial

Valori de piață (€/ mp) – Județe

Spațiu de depozitare și logistică

Nr. crt.	Județ	Valoare de piață (€/ mp)
1	Ilfov	518

c. Teren

Valori de piață (€/ mp) – Județe

Extravilan

Nr. crt.	Județ	Valoare de piață (€/ mp)
1	Călărași	0,86
2	Timiș	0,93

Cu destinație agricolă

Nr. crt.	Județ	Valoare de piață (€/ mp)
1	Constanța	0,74
2	Timiș	0,94

Cifrele de mai sus sunt valori mediane rezultate din raportările în BIG, fără o analiza valorică suplimentară și segmentare/filtrare în funcție de caracteristicile proprietăților (factorii uzuali de ajustare valorică) și fără o aliniere a ipotezelor de lucru, aspecte care, punctual, în rapoartele de evaluare individuale, au condus, evident, la opinii diferențiate.

Raport de activitate: persoane fizice și firme, aferent 2022

Continuăm să publicăm raportul privind activitatea de evaluare desfășurată de membrii ANEVAR, persoane fizice și juridice. Acesta conține informații referitoare la: cifra de afaceri realizată pe parcursul anului 2022, ponderea lucrărilor de evaluare în funcție de specializare și de scopul evaluării, precum și cifra de afaceri în funcție de specializare și în funcție de scopul evaluării.

A. Statistici generale pe țară

Indicatori	Persoane fizice	Firme
Număr total persoane fizice/firme raportoare	1.642	517
Număr total lucrări de evaluare	59.173	132.605
Total lucrări de evaluare	**191.778**	
Cifră de afaceri (LEI)	49.868.209	168.046.096
Cifră de afaceri (EURO*)	10.035.460	33.817.535
Total cifră de afaceri (LEI)	**217.914.305**	
Total cifră de afaceri (EURO*)	**43.852.995**	

*Cursul valutar aplicat în calcule: 1 Euro = 4,9692 lei – curs BNR din 10.11.2023

B. Statistici generale pe județe și București

Persoane fizice – TOP 10 CIFRĂ AFACERI - București și județe

Nr. crt.	București/ Județ	Cifră de afaceri (LEI)	Cifră de afaceri (EURO)	Cifră de afaceri (%)*	Nr. persoane fizice	Număr lucrări evaluare	Pondere lucrări (%)*
1	București	6.038.258	1.215.137	12,1	211	5.698	9,6
2	Constanța	3.503.910	705.126	7,0	83	3.415	5,8
3	Brașov	2.632.603	529.784	5,3	79	2.450	4,1
4	Cluj	2.416.337	486.263	4,8	88	2.588	4,4
5	Prahova	2.015.634	405.625	4,0	48	1.418	2,4
6	Timiș	1.948.688	392.153	3,9	66	1.803	3,0
7	Bihor	1.760.371	354.256	3,5	58	1.900	3,2
8	Mureș	1.619.235	325.854	3,2	54	1.436	2,4
9	Iași	1.581.950	318.351	3,2	54	1.959	3,3
10	Ilfov	1.513.784	304.633	3,0	19	893	1,5
Total		**25.030.770**	**5.037.183**	**50,2**	**760**	**23.560**	**39,8**

*din total cifră de afaceri/număr lucrări de evaluare (pe țară)

Persoane fizice – TOP CIFRĂ AFACERI – Sectoare București

Sectoare București	Cifră de afaceri (LEI)	Cifră de afaceri (EURO)	Cifră de afaceri (%)	Nr. persoane fizice	Număr lucrări evaluare	Pondere lucrări (%)
Sector 2	1.884.571	379.250	31,2	41	1.330	23,3
Sector 3	1.173.858	236.227	19,4	47	1.359	23,9
Sector 1	1.103.808	222.130	18,3	33	1.267	22,2
Sector 6	982.288	197.675	16,3	38	985	17,3
Sector 5	528.706	106.397	8,8	22	449	7,9
Sector 4	365.027	73.458	6,0	30	308	5,4
Total	**6.038.258**	**1.215.137**	**100,0**	**211**	**5.698**	**100,0**

Firme – TOP 10 CIFRĂ AFACERI - București și județe

Nr. crt.	București/ Județ	Cifră de afaceri (LEI)	Cifră de afaceri (EURO)	Cifră de afaceri * (%)	Nr. firme	Număr lucrări evaluare	Pondere lucrări * (%)
1	București	97.267.008	19.573.977	57,9	153	61.489	46,4
2	Cluj	26.875.041	5.408.323	16,0	29	30.018	22,6
3	Timiș	5.267.439	1.060.018	3,1	32	4.929	3,7
4	Constanța	3.728.536	750.329	2,2	21	3.633	2,7
5	Dolj	2.993.484	602.408	1,8	19	4.253	3,2
6	Mehedinți	2.883.770	580.329	1,7	3	2.844	2,1
7	Sibiu	2.588.491	520.907	1,5	14	1.551	1,2
8	Brașov	2.379.726	478.895	1,4	28	2.801	2,1
9	Iași	1.989.338	400.334	1,2	20	1.822	1,4
10	Bacău	1.817.683	365.790	1,1	15	1.374	1,0
Total		**147.790.516**	**29.741.310**	**87,9%**	**334**	**114.714**	**86,5%**

*din total cifră de afaceri/număr lucrări (pe țară)

Firme – TOP CIFRĂ AFACERI – Sectoare București

Sectoare București	Cifră de afaceri (LEI)	Cifră de afaceri (EURO)	Cifră de afaceri * (%)	Nr. firme	Număr lucrări evaluare	Pondere lucrări * (%)
Sector 1	48.147.510	9.689.187	49,5%	48	15.610	25,4%
Sector 2	24.438.504	4.917.996	25,1%	40	25.922	42,2%
Sector 4	9.814.484	1.975.063	10,1%	13	7.459	12,1%
Sector 3	7.093.749	1.427.543	7,3%	32	3.690	6,0%
Sector 6	5.740.490	1.155.214	5,9%	11	7.018	11,4%
Sector 5	2.032.271	408.973	2,1%	9	1.790	2,9%
Total	**97.267.008**	**19.573.977**	**100,0**	**153**	**61.489**	**100,0**

*din total cifră de afaceri/număr lucrări (pe țară)

C. Ponderea lucrărilor de evaluare în funcție de specializare

Specializare	Persoane fizice		Firme	
	Ponderea lucrărilor (%)	Număr lucrări de evaluare	Ponderea lucrărilor (%)	Număr lucrări de evaluare
EPI	91,8	54.296	86,2	114.242
EI	0,5	267	1,3	1.748
EBM	7,7	4.554	12,3	16.341
EIF	0,08	48	0,02	33
VE	0,01	8	0,2	241
Total	**100,0**	**59.173**	**100,0**	**132.605**

Notă:
EPI – evaluarea proprietății imobiliare
EI – evaluarea întreprinderii
EBM – evaluarea bunurilor mobile
EIF – evaluarea instrumentelor financiare
VE – verificarea evaluării

D. Cifra de afaceri în funcție de specializare

Specializare	Persoane fizice			Firme		
	Cifra de afaceri (%)	Cifra de afaceri (LEI)	Cifra de afaceri (EURO)	Cifra de afaceri (%)	Cifra de afaceri (LEI)	Cifra de afaceri (EURO)
EPI	87,5	43.630.243	8.780.134	73,2	123.078.810	24.768.335
EI	2,6	1.308.559	263.334	13,7	23.009.211	4.630.365
EBM	9,6	4.799.162	965.782	11,7	19.668.423	3.958.066
EIF	0,2	98.442	19.810	1,02	1.707.215	343.559
VE	0,06	31.803	6.400	0,4	582.437	117.209
Total	**100,0**	**49.868.209**	**10.035.460**	**100,0**	**168.046.096**	**33.817.535**

E. Ponderea lucrărilor de evaluare în funcție de scopul evaluării

Scopul evaluării	Persoane fizice		FIRME	
	Ponderea lucrărilor (%)	Număr lucrări de evaluare	Ponderea lucrărilor (%)	Număr lucrări de evaluare
Raportare financiară	3,3	1.969	3,5	4.700
Garantarea împrumuturilor	17,8	10.548	75,6	100.252
Pentru instanțe judecătorești	7,9	4.669	1,6	2.070
Fuziuni, achiziții, delistare	0,3	159	0,6	840
Impozitare	35,2	20.823	5,5	7.294
Stabilirea despăgubirilor în caz de expropriere	0,5	270	1,6	2.162
Proceduri de insolvență sau faliment	2,6	1.521	1,3	1.690
Pentru autorități publice	9,5	5.646	3,2	4.202
Garantarea și reeșalonarea datoriilor către stat	10,9	6.436	0,9	1.216
Verificarea evaluărilor	0,04	21	0,2	256
Alte scopuri	12,0	7.111	6,0	7.923
Total	**100,0**	**59.173**	**100,0**	**132.605**

F. Cifra de afaceri în funcție de scopul evaluării

Scopul evaluării	Persoane fizice			Firme		
	Cifră de afaceri (%)	Cifră de afaceri (LEI)	Cifră de afaceri (EURO)	Cifră de afaceri (%)	Cifră de afaceri (LEI)	Cifră de afaceri (EURO)
Raportare financiară	9,9	4.922.952	990.693	18,4	30.917.849	6.221.897
Garantarea împrumuturilor	14,6	7.275.254	1.464.069	47,5	79.895.940	16.078.230
Pentru instanțe judecătorești	16,1	8.033.420	1.616.643	1,4	2.285.236	459.880
Fuziuni, achiziții, delistare	1,0	517.671	104.176	6,5	10.945.628	2.202.694
Impozitare	21,4	10.662.897	2.145.798	4,6	7.676.481	1.544.812
Stabilirea despăgubirilor în caz de expropriere	1,2	590.938	118.920	1,0	1.734.270	349.004
Pentru proceduri de insolvență sau faliment	5,7	2.831.218	569.753	2,9	4.889.795	984.021
Pentru autorități publice	12,8	6.369.066	1.281.709	3,8	6.461.313	1.300.272
Garantarea și reeșalonarea datoriilor către stat	2,5	1.252.761	252.105	1,0	1.651.291	332.305
Verificarea evaluărilor	0,1	60.206	12.116	1,2	1.945.362	391.484
Alte scopuri	14,7	7.351.825	1.479.479	11,7	19.642.930	3.952.936
Total	**100,0**	**49.868.209**	**10.035.460**	**100,0**	**168.046.096**	**33.817.535**

CONFERINȚA NAȚIONALĂ ANEVAR

15 DECEMBRIE 2023, BUCUREȘTI

Conferința națională a avut loc la sală, în data de 15 decembrie. În cadrul lucrărilor au luat cuvântul foștii președinți ai Asociației, iar cu ajutorul sistemului de vot electronic au fost aleși noii membri ai Consiliului director, pentru perioada 2024-2025 și Prim-vicepreședintele ANEVAR.

Componența Consiliului director pentru perioada 2024-2025:

Adrian Ioan POPA BOCHIȘ - Președinte

Ioan BERCU - Prim-vicepreședinte

Radu Călin TIMBUȘ - Fost președinte

Mihai Gheorghe SÎRB - Trezorier

Adrian VASCU - Vicepreședinte - președinte al Comisiei de calificare și atestare profesională

Sorana Adina CRIȘAN - Vicepreședinte - președinte al Comisiei științifice și de standarde

Camelia Iuliana DESPINA - Vicepreședinte - președinte al Comisiei de evidență a membrilor

Gheorghe VÎȚĂ - Vicepreședinte - președinte al Comisiei de verificare și monitorizare

Dan IVĂNESCU - Vicepreședinte - președinte al Comisiei de relații interne și internaționale

Dragoș Mihai ALEXANDRU - Vicepreședinte - președinte al Comisiei juridice

Robert Iulian TATU - Secretar general

ANEVAR®
Ordinea de zi a Conferinței Naționale
Deschiderea lucrărilor Conferinței Naționale
Prezentarea Comisiilor de lucru
Cuvântul Președintelui ANEVAR
Cuvântul Foștilor Președinți ANEVAR
ANEVAR®

ANEVAR®
RAMADA

ANEVA
NEVAR
ANEV
NEVAR

ANEVAR

RAMADA

RAMADA
PLAZA BY WYNDHAM

GHEORGHE VIȚĂ
DAN NĂNESCU
ANEVAR

ADRIAN VASCU

ADRIAN POPA BOCHIȘ
PRIM-VICEPREȘEDINTE

ANEVAR
RAMADA

RAMADA

RAMADA

ANEVAR
ANEVAR

Întâlnirea anuală a membrilor ANEVAR

9 decembrie 2023, Hotel Ramada by Wyndham Sibiu

Evenimentul tradițional „Întâlnirea anuală a membrilor ANEVAR" a avut loc la Sibiu, în incinta Hotelului Ramada by WYNDHAM, în data de 9 decembrie 2023.

Speakerii conferinței:

- **Filip STOICA** – Președinte ANEVAR 2010-2011 | Director ELF EXPERT SRL
- **Daniel MANAȚE** – Președinte ANEVAR 2016-2017 | Președinte Comisia de Etică și Disciplină ANEVAR
- **Radu TIMBUȘ** – Președinte ANEVAR | Director EVAL TRANSILVANIA CONSULTING S.R.L.
- **Adrian VASCU** – Președinte al Comisiei de calificare și atestare profesională | Președinte ANEVAR 2008-2009 și 2014-2015 | Senior Partner VERIDIO S.R.L.
- **Adrian POPA BOCHIȘ** – Prim-vicepreședinte ANEVAR | Senior Partner, COO Darian DRS S.A.
- **Mihaela KOCSIS** – Autor Program Kost Plus și Kost Wizz
- **Gheorghe VÎȚĂ** – Vicepreședinte - președinte al Comisiei de verificare și monitorizare

RAMADA.
SIBIU
ANEVAR®

ANEVAR
AGENDA
1. Digitalizare - lansări 2023
2. Monitorizarea - raportari anuale
3. Semnătura electronică - reamintire
4. Asigurarea de raspundere civila profesionala
5. Evenimente 2024

Informații corelate cu evaluarea proprietăților imobiliare și cu evaluarea întreprinderii

Continuăm să prezentăm și în acest număr al revistei „Valoarea, oriunde este ea“ setul de informații de piață utile atât evaluatorilor, cât și utilizatorilor rapoartelor de evaluare. Prezentarea 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, 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 sursa 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.

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.
- Cushman & Wakefield Echinox: Pentru piaţa de birouri, atât din Bucureşti, cât şi din ţară, informaţiile sunt despre clădirile cu cele mai bune specificaţii tehnice, unde s-a raportat cea mai mare chirie obtenabilă.
- 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.
- iO Partners - JLL preffered partner: 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 concordanţă 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, Knight Frank, iO Partners - JLL preffered partner, C&WE: 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, Knight Frank, iO Partners - JLL preffered partner, C&WE, 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:

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.

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

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.

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

- C&WE: Pentru București și orașele principale din țară s-au luat în considerare doar produsele moderne (minim 5.000 de mp suprafața închiriabilă, unde suprafața supermarketului/hipermarketului nu depășește suprafața galeriei comerciale).

- 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.

Urmează tabele cu date la Q3 2023:

› CBRE România

Segment de piață	București	Orașe primare (Iași, Cluj Napoca, Brașov, Timișoara, Constanța)	Orașe secundare (Sibiu, Craiova, Târgu Mureș, Ploiești, Pitești, Arad)
Spații de birouri			
Chirie contractuală clădire clasa A (eur/mp/lună)	Prime rent: 20,25 -central: 14-19,75 -semicentral: 13,00-17,00 -periferie: 10-12	11 - 17	7 - 12
Rata medie de neocupare (%)	15,84%	Iasi: 13,3% Cluj Napoca: 9,1% Brasov: 10,3% Timisoara: 11,8%	10%-14%
Rata de capitalizare (%) *	7,5%	8% - 8,5%	9%-9,5%
Centre comerciale			
Chirie cerută pentru un spațiu de 100 mp la parter. moda (eur/mp/lună)	75	25 - 30	15 - 18
Rata de capitalizare (%) *	7,5%	8%-8,5%	9%-10%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/lună)	4,50 pentru suprafete < 10.000 mp 3,70 - 4,25 pentru suprafete > 10.000 mp	3,70 - 4,50 in functie de suprafata	3,40 - 4,50 in functie de suprafata
Rata medie de neocupare (%)	5,1%	3,9%	3,1%
Rata de capitalizare (%) *	7,75%	7,85% - 8,85%	8,35% - 10,35%
* Rata de capitalizare pentru proprietăți prime			

› Colliers International

Segment de piață	Indicatori	București		Orașe primare (Iași, Cluj Napoca, Brașov, Timișoara, Constanța)		Orașe secundare (Sibiu, Craiova, Târgu Mureș, Ploiești, Pitești, Arad)	
Spații de birouri	Chirie contractuală clădire clasa A (eur/mp/lună)	Central	18 - 19	13 - 16		8 - 12	
		Semicentral	15 - 17				
		Periferic	8 - 13				
	Rata medie de neocupare (%)	medie piață	15.00%	Timișoara, Iași	11%	Sibiu & Târgu Mureș	n.a.
				Cluj Napoca			
				Brașov			
	Rata de capitalizare (%)	produse primare	7.00-7.25%	produse primare în Iași, Cluj Napoca, Timișoara	7.50-8.50%	interes foarte limitat din partea investitorilor și transparență redusă a tranzacțiilor	n.a.
		produse secundare	7.50-9.00%				
Centre comerciale	Chirie contractuală pentru un spațiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/lună)	produse primare	70-80	produse primare	40-50	media pe centrele din țară	15-30
		produse secundare	40-50	produse secundare	15-20		
	Rata de capitalizare (%)	produse primare	7.00-7.50%	produse primare	7.50%-8.25%	media pe centrele din țară	8.50-10.00%
		produse secundare	8.00-9.00%				
Spații industriale	Chirie contractuală medie clasa A (eur/mp/lună)	< 3,000 mp	4.5-5.0	Brașov, Timișoara, Ploiești, Arad, Pitești	4.0 - 5.0	Sibiu, Craiova, Târgu Mureș	4.0-4.5
		> 3,000 mp	3.75 - 4.5	Constanța, Iași, Cluj Napoca	4.0 - 5.0		
	Rata medie de neocupare (%)	medie piață	5.0%	Brașov	n.a.	Sibiu, Craiova, Târgu Mureș	n.a.
				Cluj Napoca, Timișoara	7%		
				Iași, Constanța	n/a		
	Rata de capitalizare (%)	medie piață	7.25-7.75%	produse primare	7.75-8.50%	Sibiu, Craiova, Târgu Mureș	8.25 - 9.00 %

› Darian DRS

Segment de piață	București	Orașe primare (Iași, Cluj Napoca, Brașov, Timișoara, Constanța)	Orașe secundare (Sibiu, Craiova, Târgu Mureș, Ploiești, Pitești, Arad)
Spații de birouri			
Chirie contractuală clădire clasa A (eur/mp/lună)	ultracentral: 15 - 20 central: 13 - 18 semi-central: 11 - 16	Iasi: 10 - 16 Cluj Napoca: 12 - 16 Brasov: 10 - 15 Timisoara: 12 - 16 Constanta: 7 - 13"	Sibiu: 8 - 13 Craiova: 10 - 14 Targu Mures: 7 - 10 Ploiesti: 8 - 12 Pitesti: 8 - 11 Arad: 7 - 10
Rata medie de neocupare (%)	15%	Iasi: 5% - 15% Cluj Napoca: 10% - 15% Brasov: 10% - 15% Timisoara: 5% - 15% Constanta: 10% - 15%"	Sibiu: 10% Craiova: 10-15% Targu Mures: 15% Ploiesti: 15% Pitesti: 15% Arad: 10% - 15%
Rata de capitalizare (%)	clasa A: 7 - 8%	clasa A: 8 - 8.50%	clasa A: 8.50 - 9.50%
	clasa B: 8 - 9%	clasa B: 8.50 - 9.50%	clasa B: 9 - 10%
Centre comerciale			
Chirie cerută, pentru un spațiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/lună)	ultracentral: 20 - 60 central: 20 - 40 median si periferic: 15 - 30	Iasi: 12 - 30 Cluj Napoca: 15 - 40 Brasov: 15 - 35 Timisoara: 15 - 30 Constanta: 10 - 25	Sibiu: 12 - 25 Craiova: 15 - 25 Targu Mures: 7 - 15 Ploiesti: 10 - 25 Pitesti: 10 - 20 Arad: 12 - 20
Rata de capitalizare (%)	Artere comerciale principale: 7 - 8%	Artere comerciale principale: 8 - 9%	Artere comerciale principale: 8.50 - 9.5%
	Artere comerciale secundare: 8 - 9%	Artere comerciale secundare: 8.5 - 10%	Artere comerciale secundare: 9 - 10%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/lună)	3.5 - 5.5	Iasi: 3 - 5 Cluj Napoca: 3 - 4.5 Brasov: 3.5 - 5 Timisoara: 3.5 - 5 Constanta: 3 - 5	Sibiu: 2.5 - 4.5 Craiova: 3 - 4.5 Targu Mures: 2.5 - 4 Ploiesti: 3 - 4.5 Pitesti: 3 - 4.5 Arad: 2.5 - 4
Rata medie de neocupare (%)	5%	Iasi: 10% Cluj Napoca: 10% Brasov: 10 - 15% Timisoara: 10 - 15% Constanta: 5 - 10%	Sibiu: 10% Craiova: 10 - 15% Targu Mures: 10 - 15% Ploiesti: 10% Pitesti: 15% Arad: 10 - 15%
Rata de capitalizare (%)	8 - 9%	8.5% - 10%	9% - 10.5%
Nota: Ratele de capitalizare considerate în prezenta analiză sunt estimate la nivelul Veniturilor Nete Efective			

› Cushman & Wakefield Echinox

Segment de piață	București	Orașe primare (Iași, Cluj Napoca, Brașov, Timișoara)	Orașe secundare (Sibiu, Craiova, Târgu Mureș, Ploiești, Pitești, Arad)
Spații de birouri			
Chirie contractuală clădire clasa A (eur/mp/lună)	-central: 20 - 22 -semicentral: 15.5 - 18.0 -periferie: 9 - 12	13.50- 16.00	9 - 13
Rata medie de neocupare (%)	14.9%	Iasi: 14% Cluj Napoca: 6.2% Brasov: 7% Timisoara: 9%	n/a
Rata de capitalizare (%)	7.15%	8.15 - 8.65%	9.15 - 9.50%
Centre comerciale			
Chirie cerută, pentru un spațiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/lună)	80-85	50-65	30 - 35
Rata de capitalizare (%)	7.15%	7.65 - 7.90%	8.40 - 8.90%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/lună)	4.25 - 4.65 pentru suprafete < 5,000 mp; 4.00 - 4.25 pentru suprafete > 5,000 mp	4.25 - 4.60 in functie de suprafata	4.00 - 4.25 in functie de suprafata
Rata medie de neocupare (%)	7.3%	4.2%	n/a
Rata de capitalizare (%)	7.35%	7.50 - 8.00%	8.25 - 9.00%

› iO Partners - JLL preffered partner

Segment de piață	București	Orașe Primare (Iași, Cluj, Timișoara, Brașov, Constanța)	Orașe secundare
Spații de birouri			
Chirie contractuală clădire de clasa A (eur/mp/lună)	Central: 17 - 22 Semicentral: 14.5–17.5 Periferie: 9 - 12.5	Cluj: Central: 12.5-17 Periferie: 8-12.5 Iasi: Central: 12.5-16.5 Periferie: 11-12 Brasov: Central: 13.5-14 Periferie: 11-13.5 Timisoara: Central: 10-15.5 Periferie: 7.5-12.5	10 - 13
Rata medie de neocupare (%)	14.5%	Cluj: 3.9% Iasi: 6.9% Brasov: 10.4% Timisoara: 15.8%	n/a
Rata de capitalizare	7.75%	8.75% (Cluj, Iasi, Timisoara); 9.00% pentru Brasov	9.00 – 10.50%
Spații comerciale			
Chirie cerută pentru un spațiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/lună)	64-77	29-36	18-24
Rata de capitalizare	7.75%	8.25 – 8.75%	8.75 – 9.75%
Industrial			
Chirie medie clasa A (eur/mp/lună)	3.85 – 4.60 (suprafete < 10,000 m²) 3.55 - 4.10 (suprafete > 10,000 m²)	3.75 – 4.60 in functie de suprafata	3.75 – 4.60 in functie de suprafata
Rata medie de neocupare	5.4%	Cluj: 0.3% Iasi: 13.3% Brasov: 1.3% Timisoara: 4.6%	4.2%
Rata de capitalizare	7.75%	8.25 – 9.00%	9.00 – 10.00%

› Knight Frank

Segment de piață	București	Orașe primare (Iași, Cluj Napoca, Brașov, Timișoara, Constanța)	Orașe secundare (Sibiu, Craiova, Târgu Mureș, Ploiești, Pitești, Arad)
Spații de birouri			
Chirie contractuală clădire clasa A (eur/mp/lună)	prime headline: 20 central: 15-17 semicentral: 13-16 periferic: 8-11	11-14.5	8 - 12
Rata medie de neocupare (%), media pe piață	16%	5-10%	n.a.
Rata de capitalizare (%), produse primare	7.50%	8.5 - 9%	9 - 10%
Centre comerciale			
Chirie contractuală, pentru un spațiu de 100 mp la parter, moda (eur/mp/lună)	70-80	35-45	15-25
Rata de capitalizare (%), produse primare	8.0%	8%-8.5%	8.5%-10%
Spații industriale			
Chirie contractuală clasa A (eur/mp/lună)	4.25-4.5	3.5-4.5	3 - 4.5
Rata medie de neocupare (%), media pe piață	6%	5%	n.a.
Rata de capitalizare (%), produse primare	7.75%	8.5%-9.5%	9.5%-10.0%

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.

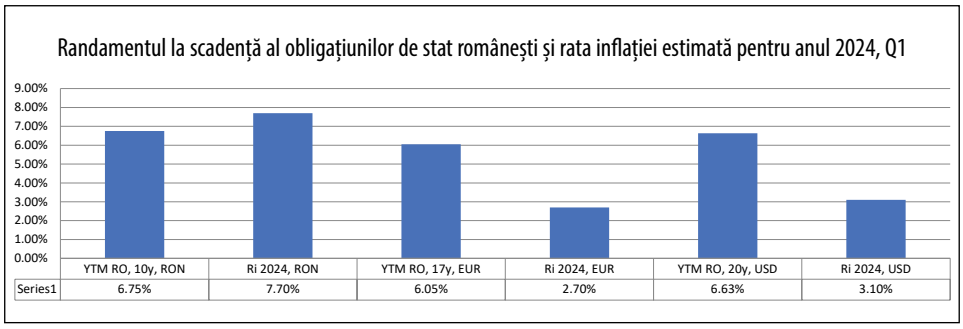
Cel mai adesea, referința privind nivelul ratei fără risc este reprezentată de randamentul oferit de obligațiunile de stat cu rating AAA și cu scadență 10 ani emise în moneda în care au fost previzionate fluxurile de numerar. Randamentul oferit de obligațiunile de stat românești ce au un rating BBB compensează 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 prin luarea ca referință cotațiilor CDS (Credit Default Swap – instrumente derivate pentru transferul riscului de credit) pentru investițiile în euroobligațiunile de stat românești sau diferența existentă între randamentele obligațiunilor cu rating AAA și randamentele obligațiunilor românești emise în aceeași monedă și având aceeași maturitate.

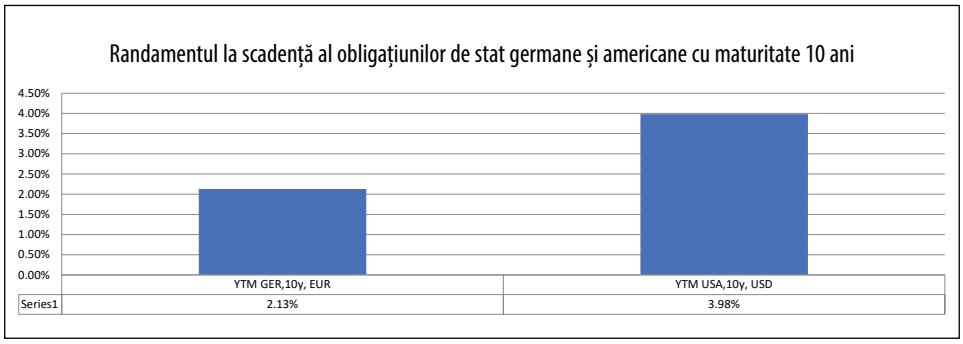
Pentru a avea o referință privind nivelul acestor indicatori vă prezentăm datele privind nivelul randamentelor la scadență ale obligațiunilor de stat românești, germane și americane și rata inflației previzionate pentru anul 2024 pentru RON, Euro și USD ce au fost colectate din surse de date publice credibile la data de 8 ianuarie 2024 din surse de date publice.

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 10 ani (YTM RO, 10y, RON) a fost preluat de pe site-ul Băncii Centrale Europene. Randamentele la scadență ale obligațiunilor de stat românești emise în Euro și în USD cu maturitate rămasă 17 ani (YTM RO, 17y, EUR), respectiv 20 ani (YTM RO, 20y, USD) a fost preluate de pe site-ul Bursei din Frankfurt.

Previziunile privind rata inflației (Ri) pentru anul 2024 pentru lei sunt furnizate de Banca Națională a României (BNR), pentru Euro și USD sunt preluate de pe tradingeconomics.com. ■

YTM RO, 10y, RON	6.75%
Ri 2024, RON	7.70%
YTM RO, 17y, EUR	6.05%
Ri 2024, EUR	2.70%
YTM RO, 20y, USD	6.63%
Ri 2024, USD	3.10%
YTM GER,10y, EUR	2.13%
YTM USA,10y, USD	3.98%





10