

Evaluarea bunurilor în primele luni ale lui 2022

(Interviu cu Radu Timbuș, președintele Asociației Naționale a Evaluatorilor Autorizați din România - ANEVAR)

Reporter: În ce punct se află piața evaluatorilor după doi ani de pandemie?

Radu Timbuș: Vrând nevrând, evaluatorii autorizați și-au continuat activitatea, inclusiv în perioada incipientă, de totală incertitudine și risc, cauzată de pandemie. Era perioada în care "raportările financiare" și "impozitarea clădirilor" erau lucrări pe rol și trebuia dusă la bun sfârșit, astfel încât fructificarea raporturilor să se facă în termen și această roțiță (dependentă de noi și importantă în bunul mers economic) să nu fie blocată.

La fel, nici creditarea nu a fost blocată, chiar dacă se puneau problema la un moment dat (din motive de incertitudine și lipsă de predictibilitate).

Efortul (dublat de risc) a fost deosebit, mai ales că activitatea noastră implica și inspecție și documentare în teren. Practic, fiecare dintre noi și-a regândit programul de inspecții, a discutat cu clienții/destinatarii modul de tratare/elaborare a ipotezelor desprinse din limitarea inspecțiilor doar la exterior dacă a fost cazul, totul adaptat în spiritul standardelor de evaluare.

Și dacă acest lucru a ținut de noi, reacțiile piețelor specifice (cu reacții diferite ca semn și amplitudine, dar și caracteris-

tici) a trebuit să fie foarte bine cunoscute pentru a fi mai apoi analizate și cuantificate în rezultatul evaluărilor noastre (alt efort suplimentar, înțeles mai puțin de cei neimplicați).

Ulterior, lucrurile s-au mai așezat (comparând cu nivelul de incertitudine și risc de la care am plecat noi), prin prisma scăderii presiunii timpului alocat inspecțiilor și limitărilor implicate de acestea, dar au început să apară și să se extindă aspecte legate de scăderea gradului de utilizare a unor active, evidențierea unor neadekvări funcționale, pe lângă cele mai vechi, cunoscute, dar acutizate acum, apărând altele, mai noi, provenite din necesitatea de aliniere la noile cerințe și preferințe manifestate pe piață.

Unele alinieri au putut fi ușor implementate, altele cu costuri semnificative, dar am semnalat că există și zona în care "piața" (prin noile percepții ale participanților) a condus proprietarii (împreună cu evaluatorii) la analiza/concluzia schimbării destinației activelor.

Pe de altă parte, au existat active care, din contră, au început să fie mult mai importante și chiar cerute la închiriere, atingând un grad de ocupare și/sau utilizare spre capacitatea maxi-



"Noi am fost prezenți, practic, în toate momentele și pe toate segmentele de piață, înțelegând cerințele și anticipând unele schimbări necesare, raționamentul profesional și experiența de cuantificare a normalității și preferințelor pieței, evidențiindu-ne acele schimbări care vor deveni permanente".



"Vom fi în continuare alături de clienții noștri, cu opiniile noastre profesionale, cu independența și obiectivitatea noastră, cu corectitudine, transparență și bună credință, așa cum am făcut-o de mulți ani și la bine și la greu".

mă (și extinsă cu investiții, în perioada pandemiei).

Noi am fost prezenți, practic, în toate momentele și pe toate segmentele de piață, înțelegând cerințele și anticipând unele schimbări necesare, raționamentul profesional și experiența de cuantificare a normalității și preferințelor pieței, evidențiindu-ne acele schimbări care vor deveni permanente. Deci piața va reseta "utilitatea activelor" bazată pe noile preferințe.

În concluzie, ne-am asumat riscurile deplasărilor pentru inspecții, am analizat și înțeles modificările apărute pe fiecare piață specifică, am anticipat/prevăzut și am primit confirmarea ulterioară de reaşezare a unor ca-

racteristici principale la noul context specific fiecărui domeniu. A fost un efort cumulat pe toate palierele activității noastre.

Practic, am căutat soluțiile pentru a ne putea desfășura activitatea, fără să ne plângem.

Ceea ce nu am reușit a fost să ne întâlnim și să socializăm "la sală", cum obișnuiam în cadrul evenimentelor profesionale și al programului de pregătire continuă, chiar dacă am dorit foarte mult și s-a încercat acest lucru.

Această nereușită a fost parțial compensată de extinderea și ridicarea pe un palier calitativ superior a programului și activităților "online". Acest model "online" nu era o noutate pentru noi,

ANEVAR fiind în legătură continuă și cunoscând activitățile și soluțiile organizatorice implementate de alte organizații internaționale. De aceea am spus "extindere și consolidare" a activităților "online" și fructificarea lor acolo unde aceste procese s-au optimizat și au fost agreate de membri.

Pe de altă parte, dorim să revenim cât de repede și cât de mult la întâlnirile noastre de la sală, care au contribuit și ele la consolidarea Asociației în acești 30 de ani de existență. Am reușit organizarea la sală, în patru orașe, a primului seminar din 2022, Evaluarea pentru impozitare și alte noutăți. Acesta a fost un succes atât ca prezență a membrilor dornici de socializare, cât și ca volum și calitate a informațiilor transmise (spre și dinspre sală).

Reporter: Ne aflăm într-un moment de boom imobiliar? Urmează o cădere?

Radu Timbuș: În experiența acumulată timp de 30 de ani de

pieță liberă, am văzut și înțeles ceea ce transmit standardele internaționale și cele europene, dar am trăit implicați în "realitățile românești".

Practic, am văzut și ce înseamnă formarea (faza incipientă a) unor piețe, efectul lipsei transparenței lor și a informațiilor de piață, riscurile unor situații juridice și urbanistice neclare, "efectul de domino" pornind de la materii prime și utilități necesibile sau prea scumpe, sau momentele de "ko" (a entuziaștilor investitori) când un plan de afaceri s-a generat la dobândă de 15% și a ajuns galopant la 250%, și multe alte anomalii și situații atipice.

Am fost prezenți pe piață și la momentul crizei anterioare și am văzut efectele sale mai mici sau mai mari în amplitudine, în funcție de piața specifică și calitatea activului (corespondenței lui cu preferințele pieței).

Dacă anterior crizei se vindeau, încă din fază de proiect, proprietăți imobiliare fără nicio ga-

ranție juridică reală și certificată și erau supuse tranzacționării (și chiar finanțării de către bancă) tot felul de apartamente, edificare la limita legii (sau în afara ei), imediat după apariția crizei în România se ajunsese la cealaltă extremă, în care nenumărate proiecte în curs/aproape de finalizare, dezvoltate cu respectarea tuturor cerințelor, având și transparența juridică necesară, au ajuns să "suporte" prudența excesivă din partea cumpărătorilor, manifestată oricum prea târziu și asupra imobilelor care nu prezentau risc scăzut juridic, tehnic și economic.

Ce putem să constatăm astăzi? În primul rând memoria scurtă a cumpărătorilor (parțial normală pentru că s-au schimbat și participanții de pe piață, paradoxal mai informați, dar poate mai puțin analitici și precauți) și, din nou, proprietăți neclar definite juridic și urbanistic au fost tranzacționate ca și cum ar exista o normalitate (la cotații identice cu cele ale imobilului fără probleme)... este clar că acestea, odată cu orice mișcare negativă pe piața imobiliară, devin cel mai puțin vandabile, cumpără-

torii neasumându-și riscuri (mai ales dacă nu sunt ipotecabile), eventual doar la cotații multe inferioare, speculative.

Creșterea constantă din marile orașe (aici mă refer la adevăratele orașe mari, pentru că la noi există tot felul de "municipii" care reprezintă cel mult echivalentul unui "cartier" din marile orașe și sunt un fel de comune declarate de fapt ca orașe...) are cât de cât o susținere economică și este bazată pe puterea de cumpărare, dar și aici accesibilitatea la surse ieftine de creditare a crescut cererea. Există statistici locale și naționale care analizează structura celor care achiziționează un apartament nou, sau o casă ori teren în zona de dezvoltare și de aici rezultă că preponderente sunt achizițiile cu aport semnificativ de finanțare.

Scumpirea creditelor și/sau îngrădirea accesului la acestea va avea ca efect direct scăderea cererii solvabile (mai ales pe segmentele de piață unde achizițiile depindeau de credite).

Să nu uităm că, încă de acum 15 ani, niște terenuri au fost tranzacționate speculativ, în

așteptarea presiunii de extindere a intravilanului și dezvoltarea localității.

Astăzi încă mai sunt zone în care tot nu s-a ajuns dezvoltarea urbană anticipată atunci, chiar dacă urbanismul nu a fost schimbat.

Fenomenul (speculativ) se repetă acum în unele orașe mici și cu siguranță și acolo unele zone vor prezenta un avantaj față de celelalte pe care le vor devansa, iar presiunea investițională nu va fi deosebit de mare, mai ales dacă economic "nu se mișcă nimic".

În multe alte orașe mici, în ultimii 30 de ani, nu s-a construit semnificativ de către dezvoltatori în scopul de a vinde și/sau închiria persoanelor interesate. Au mai apărut în ultimii 2-3 ani câțiva dezvoltatori care, printr-un "marketing bun", au reușit să valorifice o parte din imobile către un segment de cumpărători mai puțin avizați (induși în eroare prin prezentarea doar de limite superioare și fără trimitere și la limite inferioare de piață: comparându-le nu cu oferta competitivă din micul oraș, ci prin prezentarea cotației

ca fiind mult mai mică față de marile orașe și față de costurile investiționale mari, vehiculate în presă).

Odată ajunși la bănci, mulți dintre ei s-au lovit de opinia obiectivă a evaluatorilor și a departamentelor de risc (cunoscătoare de tranzacții asimilate), care fructifică și alte informații de pe piața specifică concurențială. Unii au renunțat la achiziție, alții, dacă au putut, au negociat (mulțumind ulterior evaluatorilor pentru opinia independentă), dar unii au "mers înainte" cu prețul la care au bătut palma (convinși fiind de buna investiție, alții asumându-și o cotație pentru o proprietate pe care și-au dorit-o expres). Dintre aceștia din urmă, o parte au "acuzat" evaluatorii și în zadar le-a fost explicat că investiția poate fi și nerecunoscută de piață sau că unele dotări și finisaje superioare și/sau de lux, dacă au fost implementate fără o analiză prealabilă au condus la situația ca piața să nu le recunoască, să nu le plătească, pentru că participanții majoritari pe piață le percep ca supraadecvări, de care nu au nevoie sau pe care nu și le permit și, în concluzie, nu le vor plăti.

Cu privire la ceea ce urmează... Fiecare evaluator își asumă și susține previziunile, bazate pe aspecte relevante și ipoteze rezonabile.

Aici aș vrea să precizez că setul de instrumente, tehnici și metode aplicate de evaluatorii autorizați în concordanță cu standardele de evaluare, cu tipul imobilului și scopul raportului, asigură reușita unui evaluator bine do-



"Scumpirea creditelor și/sau îngrădirea accesului la acestea va avea ca efect direct scăderea cererii solvabile (mai ales pe segmentele de piață unde achizițiile depindeau de credite)".

cumentat și ancorat în piața specifică, iar raționamentul logic, concis și clar transmis în raport (în susținerea opiniei) asigură înțelegerea acestuia de către clienți.

Mai mult, sunt foarte multe voci care folosesc termenul "prețul de piață", dar foarte puțini știu că există și alte tipuri de valori (ipotezele fundamentale pe care se bazează valorile raportate) pentru că există alte situații de (reală sau presupusă) tranzacționare care nu se încadrează în definiția "valorii de piață".

Deseori, clienții vorbesc despre valoarea de piață, dar de fapt definesc sfera altor tipuri de valoare cum ar fi: valoarea de in-

vestiție/subiectivă (un tip al valorii specific entității, ea reflectând situațiile și obiectivele financiare ale acesteia), valoarea sinergiei (reflectă caracteristicile speciale ale unui activ, care au o valoare numai pentru un anumit cumpărător) sau valoarea echitabilă (între anumite părți identificate cu avantajele și dezavantajele fiecăreia).

În rapoartele noastre se va regăsi foarte clar definit tipul de valoare opinat, iar în cazul altui tip al valorii decât cel "de piață", vor exista comentariile necesare pentru a nu se face confuzii.

Un aspect pozitiv, pe care l-am putea remarca în unele zone, este faptul că în ultima perioadă responsabilitatea autorităților a

crescut, cazurile de dezvoltare în afara urbanismului, certificări superficiale pe parcursul edificării clădirilor sau situații juridice neclare, toate descoperite îndeosebi după vânzarea imobilelor către terți, s-au diminuat.

În perioada de criză și imediat după aceea stigmatul acestor probleme a persistat și a afectat suplimentar acel moment de criză (dacă toată lumea, autoritățile responsabile, și-ar fi făcut treaba, acest palier negativ putea fi evitat).

De altfel, un urbanism bine definit și respectat nu ar conduce la apariția unor vecinătăți nefavorabile ce penalizează valoarea unor imobile anterior dezvoltate (este tot din zona autorităților, mai ales că altfel de imobile nu răsar peste noapte). Și ... văzând ce se întâmplă, lipsa viziunii și controlului fac ca imobile valoroase să fie influențate negativ (nu de criză ci) de noile investiții avizate și implementate impropriu.

Ca aspecte de actualitate, alinierea utilităților la piața liberă scoate la iveală imobilele supra-

dimensionate (volumे fără utilitate, dar care trebuie "încălzite") precum și pe cele prost executate și/sau ineficiente energetic (pentru niciuna dintre acestea din urmă nu este nevoie de o criză pentru a se alinia negativ acolo unde le este locul).

Ca o concluzie, și o vedem nu spectaculoasă, dar sigură și logică, în favoarea transparenței, și pentru a fi în cunoștință de cauză inclusiv participanții de pe piață mai puțini inițiați, în loc de zvonuri și marketing agresiv, aș putea spune că acolo unde nu există o susținere economică reală, extinsă, consolidată și de perspectivă, să analizeze cu mare atenție oferta competitivă și cererea solvabilă.

Acest lucru trebuie făcut nu doar cu una-două oferte și nici luând în considerare doar câțiva cumpărători, și aceia atipici, pentru că acestea sunt date/surse insuficiente în definirea unei piețe.

Mai mult, este bine de știut că valoarea este creată și susținută de interacțiunea a patru factori: utilitatea, raritatea, dorința și

"Ca aspecte de actualitate, alinierea utilităților la piața liberă scoate la iveală imobilele supradimensionate (volumे fără utilitate, dar care trebuie «încălzite») precum și pe cele prost executate și/sau ineficiente energetic (pentru niciuna dintre acestea din urmă nu este nevoie de o criză pentru a se alinia negativ acolo unde le este locul)".



puterea de cumpărare. Deci în lipsa cunoașterii pieței apare o mare probabilitate ca aceste cotații să fi urcat fără fundamentare și dacă vor cădea, vor "cădea de sus".

Continuând ideea de mai sus, dacă pe lângă creșteri artificiale (nefundamentate economic) avem de-a face și cu neadecvări evidente și cu manifestare imediată și extinsă (supradimensionare, supraadecvare, eficiență energetică scăzută), ar putea apărea oricând probleme.

În plus, dacă un evaluator i-a comunicat unui investitor: "Ai grijă că, în condiții normale, nu merită atât, sau: acesta este un obiectiv greu de valorificat pe piața liberă...", chiar dacă nu sună ca un răspuns așteptat (de confirmare a unei intenții investiționale), este totuși opinia unui specialist.

Cât despre celelalte domenii (nu doar rezidențialul), investiții imobiliare pe alte piețe specifice, am remarcat pozitiv inițiativele clienților noștri care au demarat (imediat cu apariția crizei sanitare) analize cu privire la op-

timizarea utilizării, conversii pentru adaptarea la noile cerințe sau chiar schimbarea destinației.

Vom fi în continuare alături de clienții noștri, cu opiniile noastre profesionale, cu independența și obiectivitatea noastră, cu corectitudine, transparență și bună credință, așa cum am făcut-o de mulți ani și la bine și la greu.

Opinii de informare, pentru garantare, pentru impozitare și raportare financiară și în alte situații în care ni s-a solicitat opinia obiectivă, am făcut-o, iar clienții, în cunoștință cauză, au luat propria lor decizie, în funcție și de alți factori, deseori subiectivi.

Aș mai completa cu faptul că foarte mulți se uită la cotațiile imobiliare rezidențiale crescând, dar noi privim și către clienții noștri din industrie, agricultură, turism, servicii (și alte domenii, în general, din mediul privat). Ei sunt cei ce asigură salariile și motivația de locuire în zona apropiată serviciului (generând dorința și puterea de

cumpărare, factori ai cererii pentru zona de rezidențial), ei sunt cei care plătesc taxele și impozitele aferente unui buget care susține infrastructura pe care se ridică rezidențialul.

Poate pe ei ar trebui să-i ferim de "criză" și "căderi", acolo unde încă mai există și sunt în picioare. Și ca exemplu la cele de mai sus: Observăm "tragedii" recente în orașele de unde pleacă un angajator care plătea 300 de salarii. Acolo oare căderea nu a început?

Citim statistici despre zone întregi cu puternică tendință de depopulare, datorate atât migrației, cât și sporului natural negativ. Acolo, căderea ar putea apărea oricând, dacă nu este de mult existentă.

Și creșterile de achiziții imobiliare în marile concentrări urbane, dacă știm că vin, ca pondere achizitori, circa 30-35% din zona cumpărătorilor stabiliți aici din alte zone, oare, acele zone de obârșie ale lor, ce trend valoric rezidențial vor avea, dacă nu sunt deja în cădere?

Cred că pe cât de mari sunt cotațiile în marile orașe, pe atât de mici și fără cerere și perspectivă sunt cele din localitățile aflate în ansamblul lor "în cădere".

Lăsând cele de mai sus ca

teme de reflecție... lansăm o ipoteză de lucru în care autoritățile cunosc toate aceste aspecte, se preocupă de ele și au deja planuri de viitor, variante și scenarii alternative.

Reporter: Cum au evoluat prețurile pe piața imobiliară în marile orașe?

Radu Timbuș: Desigur, există tot felul de statistici care definesc (grosier) evoluția pieței, cu "concluzii generale" de creștere a acesteia.

Noi, ca evaluatori, suntem foarte atenți și precauți la ceea ce reprezintă lansarea unei statistici/informații, transmisă deseori ca "de senzație" și nu așa cum se prezintă în analiza specifică.

Rar, și doar cu titlul general, în analizele noastre de piață facem trimitere la o evoluție a pieței "în ansamblul ei".

În toate rapoartele noastre de evaluare noi trebuie să facem trimitere la piața specifică a bunurilor, deci ne orientăm atent și ne concentrăm spre segmentul de piață din care face parte bunul evaluat (și extindem acolo unde se analizează alternative de utilizare). Din păcate, în defavoarea societății și a transparenței, unele zone din mass-media lansează "știri bombă" despre evoluții (și despre tendințe), extrapolând informația de pe o zonă de piață (imobiliară, în speță) la întreaga piață.

Acest lucru bulversează în special zonele/segmentele care nu au avut aceeași dinamică cu majoritatea celorlalte segmente, nici ca amplitudine și, deseori, nici ca semn.

În general, publicul larg urmărește evoluția pieței rezidențiale și aici apar tot felul de indici, statistici și concluzii fără niciun fel de segregare pe componente de piață.

Este posibil ca, per ansamblu, evoluția pieței să fie undeva (principal vorbind) la o creștere de 10% pentru un interval de timp, dar această creștere, dacă ar fi corect prezentată, ea rezultă ca o medie ponderată și nu este "indicator universal" pe care-l putem extrapola pe toate

"În sectorul industrial... zonele tradiționale, acolo unde mai este industrie, sunt concurate de zone noi de dezvoltare, cu hale optimizate la standarde moderne".



segmentele. Două exemple așa da, iar ele aproape că pot constitui niște extreme și este clar că cel puțin statistic nu poți compara una cu alta, și atunci degeaba faci o medie cu ele...

Zona rezidențialului de lux, sau asimilat lui, unde deseori cotațiile sunt la niveluri greu explicabil de mari. Pe această piață, repererele funcționalității, rarității și utilității sunt diferențiat privite (percepute și cuantificate) față de apartamentele uzuale. Desigur, aici întâlnim intervenția masivă a subiectivismului cumpărătorului și/sau a utilizatorului chiriaș.

Dacă a plătit conștient un surplus pentru plăcerea lui pe care "și-o permite" sau pentru dorința lui expresă "că-i place", oare în caz de revânzare viitoare un alt cumpărător va avea aceeași plăcere/dorință pentru care este dispus să plătească sau va avea propriile viziuni? Este clar un segment aparte.

Comentariile/opiniile trebuie filtrate și analizate. Spre exemplu, recent a existat o bășcălie virală cu privire la o garsonieră de 11 mp, evidențindu-se practic dimensiunea infimă și (în viziunea lor) inutilitatea spațiului. Este foarte clar că cei care au comentat nu sunt din segmentul din piață interesat de astfel de

imobile. Opinia lor (nefiind participanți pe piață), la urma urmei, nici nu prea contează în formarea cotațiilor de pe această piață (unde puterea de cumpărare necesară este mult mai mică, iar segmentul de cumpărători sau chiriași este din această zonă de solvabilitate. Înainte de vechea cădere a pieței, aceste garsoniere erau în topul pieței ca preț unitar (euro/mp) finanțat în marile orașe, dar în momentul în care a venit criza și, suplimentar, s-a limitat accesul la credit (lovind direct în segmentul de cumpărători interesați) cotațiile lor s-au prăbușit cu un procent mult mai mare decât cel mediu al apartamentelor medii (și aici noțiunea/calibrarea despre ce înseamnă "medie" ar trebui dezvoltată și definită). Asta, de fapt, trebuie să rețină participanții de pe această piață și nu pozițiile unora care poate câștigă banii destul de ușor, ale altora care poate nu au nimic buzunare, dar îi învață pe alții unde să investească, sau care au un apartament de 45 de mp primit de la stat și care azi, în orașele lor, valorează cam cât această garsonieră. În plus, ironia nu trebuie să te supere, pentru că și ea face parte din cotidianul românesc. Pe de altă parte viral fiind, teoretic ar putea

genera un stigmat pe acest segment, dar personal nu cred acest lucru.

Nu toate piețele evoluează similar. Nici măcar un indice strict pe un anumit tip de piață, pe rezidențial, pe comercial, pe industrial sau pe agricol nu este suficient, fiind necesară o analiză cel puțin pe sub-piețe, dacă nu mai restrâns personalizat.

Este clar că piața apartamentelor mici are diferențieri față de cele mari, apartamentele vechi față de cele noi (care au și alte particularități), evoluția apartamentelor nu se suprapune peste cea a caselor din cartierele tradiționale și a vilelor din cartierele noi de dezvoltare, așa cum terenurile din diferite zone de dezvoltare nu evoluează identic.

Piața comercială are și ea clar definite segmente care încep să se așeze și care, la rândul lor, au evoluții și trenduri diferențiate (simplu gândind diferențierea spațiilor centrale, a celor de cartier, a supermarketurilor, hipermarketurilor, a celor de tip Mall, a celor din noile concentrări rezidențiale șamd).

Cât despre industrial... zonele tradiționale, acolo unde mai este industrie, sunt concurate de zone noi de dezvoltare, cu hale optimizate la standarde

moderne. Dar să nu uităm că deseori sunt achiziționate proprietăți industriale pentru potențialul lor (în speță al terenului) de conversie pentru altă funcție. Și o astfel de tranzacție (pentru schimbarea destinației), pe ce piață o definesc cei care ne furnizează statisticile?

Revenim la evoluția din marile orașe, unde desigur dinamica este evidentă pe segmentul rezidențial, dar totuși diferențiat între clădiri vechi și noi, între zone strategice și rațional edificate, sprijinite de infrastructura locală și cele dezvoltate haotic într-un urbanism "neclar și diferențiat aplicat".

Pe de altă parte, remarcăm eforturile proprietarilor de clădiri administrative în adaptarea la noile preferințe manifestate în rândul ocupanților/utilizatorilor tipici, ca să nu mai amintim despre încercările la care au fost supuși cei din Horeca.

În toate aceste cazuri, noi, evaluatorii, am fost aproape de clienții noștri mai ales prin contribuția la analize și alternative de optimizare valorică a spațiilor (orice evaluator de proprietăți imobiliare trebuie să analizeze în raportul său cea mai bună utilizare, alternative rezonabile și probabile care maximizează potențialul și care să fie

"Este posibil ca, per ansamblu, evoluția pieței să fie undeva (principal vorbind) la o creștere de 10% pentru un interval de timp, dar această creștere, dacă ar fi corect prezentată, ea rezultă ca o medie ponderată și nu este «indicator universal» pe care-l putem extrapola pe toate segmentele".





permisibile legal, fizic posibile și cu fezabilitate financiară).

Altfel de analize (realizate de noi împreună cu clienții noștri) au contribuit la transformarea unor hoteluri în locuințe (invers față de acum 30 de ani când căminele de nefamiliști, care se pretau, erau transformate în hoteluri), a unor birouri care se transformă în clinici/spitale șamd.

Din nou, segmentarea pieței și definirea clară a pieței specifice sunt necesare și definitorii, iar noi, evaluatorii, asta urmărim în fiecare raport al nostru. Consumul mare de timp și de raționament al comparabilității este evident, iar ceea ce se vede în rapoarte este doar o selecție de informații relevante.

Și... revenind la indici și evoluții, cele două exemple de mai sus s-ar raporta, aparent, ca tranzacții (și/sau investiții) pe piața hotelieră, respectiv de birouri, dar practic uitându-ne la realitate (destinația viitoare) sunt aspectele pe cele două piețe, iar investițiile sunt dinspre rezidențial și medical (segment în care apar și aspecte legate de active necorporale analizate la pachet cu valoarea strict a proprietății imobiliare, alt aspect de fină analiză a evaluatorilor).

Reporter: Din ce zone/sectoare aveți cele mai multe cereri?

Radu Timbuș: Dacă ne referim la numărul de lucrări de evaluare, ponderea cea mai mare vine din "evaluarea pentru garantarea împrumutului". Pentru acest scop, guvernat de standardele și ghidurile bine calibrate, aliniate la cerințele europene și internaționale, există volume mari pe retail (în general rezidențial), dar și pe corporate, unde sunt diverse obiective/active finanțate sau propuse pentru garantare.

Aparent simple pentru cei mai puțini avizați, rapoartele pentru garantare trebuie să includă și comentarii asupra factorilor relevanți pentru estimarea de către creditorii a performanțelor garanției pe perioada creditului.

Eforturi suplimentare de documentare, dar și riscuri suplimentare provin și din multiplele situații de neclaritate juridică, urbanistică, de sistematizare, acces și utilități șamd, "anormalități de pe la noi" (despre care manualele nici nu își pun problema că ar exista, atât timp cât "legea este lege" și a existat filtrul prealabil al autorităților responsabile) care pot influența/denatura o tranzacție normală fără condiționări, așa cum se definește va-

loarea de piață. Evaluatorii noștri sunt, însă, ancorați lângă realitățile pieței pe care lucrează.

Rapoartele de evaluare pentru garantare se înregistrează într-o bază de date gestionată de ANEVAR - respectiv, BIG.

Un alt segment important îl reprezintă "raportarea financiară", adică evaluările solicitate pentru diferite scopuri contabile, în cursul elaborării rapoartelor sau a situațiilor financiare ale întreprinderilor sau ale altor entități. Cea mai încetățenită mediului de afaceri este determinarea valorii unui activ sau a unei datorii pentru înregistrarea acesteia în situația poziției financiare, dar noi contribuim cu lucrări și în alte scopuri contabile.

Abilitățile evaluatorului sunt recunoscute și ele provin și din faptul că rapoartele efectuate pentru a fi incluse într-o situație financiară trebuie să fi realizate astfel încât să respecte cerințele Standardelor de Raportare Financiară aplicabile.

Este zona în care clienții sunt direct interesați în cunoașterea unor cifre juste, ancorate în realitatea momentului (re)evaluării.

Contribuția evaluatorilor la zona de impozitare a clădirilor

"Evaluarea nu este doar pentru segmentul de imobiliar, ci și pentru cel de afaceri și pentru cel de echipamente, iar prin cadrul asigurat de ANEVAR există și activitatea de verificare a evaluărilor, standardele adoptate de noi asigurând publicul larg de urmărirea respectării principiilor etice fundamentale ale profesiei de evaluator".

este și ea importantă.

Tratamentul unitar, respectarea standardelor și ghidului specific ca scop (impozitarea clădirilor - GEV 500), coroborat cu faptul că rapoartele de evaluare pentru impozitarea clădirilor se înregistrează și ele între o bază de date gestionată de ANEVAR - respectiv BIF - au adus un confort autorităților în analiza și fructificarea rapoartelor.

Aici este înregistrat un număr semnificativ de rapoarte, datorită numărului mare de contribuabili și de clădiri supuse impozitării (la valori provenind din rapoarte de evaluare).

Aportul evaluatorilor autorizați se regăsește și în Justiție (în zona estimării valorilor: "de piață", sau "echitabilă" sau alt tip definit de standarde, pretabil speșelor).

Apropierea de standardele de evaluare și de aplicarea metodelor și tehnicilor adecvate încadrate în cele trei abordări unanim recunoscute (piață, venit, cost) a adus un beneficiu incontestabil cel puțin prin faptul că abordările sunt guvernate de standarde, metodologiile trebuie să fie clar transparente și ancorate/documentate în piață, pe lângă faptul că rapoartele de

evaluare care invocă aplicarea standardelor pot fi supuse unor "verificări de conformitate cu standardele".

Evident că, încă, în Justiție există tot felul de "metode administrative" de calcul (inclusiv cu ajustări necontrolabile, strict la latitudinea celui care le aplică), total neancorate în piață și nicidecum în realitățile actuale ale pieței specifice (unele chiar având ca sursă cotații impuse de Stat la o anumită etapă). Acestea sunt de cele mai multe ori sursa nemulțumirilor părților, și astfel încarcă și instanțele, prelungind termenele de soluționare.

Un lucru pozitiv este că mediul de afaceri, autoritățile și publicul larg, cei implicați în actul de Justiție, pun din ce în ce mai mult accent pe standardele de evaluare, pe specializările și

competențele necesare, pe identificarea și suprapunerea obiectivelor cu termenii de referință ai unei evaluări clare și relevante cauzei.

Evaluarea în cadrul procedurii de insolvență este și ea prezentă. Experiența a arătat că participarea evaluatorilor în colectivele extinse coordonate de practicienii în insolvență și în procesul de reorganizare a condus la găsirea unor soluții de optimizare și fructificare activelor și menținerea la "linia de plutire".

Specialiștii noștri sunt numiți și în cadrul procedurilor de executare silită atât de către executorul judecătoresc, cât și de către ANAF pentru estimarea valorilor bunurilor executate, definindu-se altfel un preț corect de pornire la licitație, ancorat în (și în concordanță deplină cu) piața locală, așa cum prevede proce-

dura/legislația.

Există o mică pondere provenind și din lucrările efectuate pentru autoritățile publice. Aici ar putea fi amintite: vânzări, achiziții, garantarea (cu reeșalonarea) datoriilor către stat, stabilirea chiriei lor șamd).

Evaluarea pentru fuziuni și achiziții de părți sociale completează paleta de rapoarte întocmite de evaluatorii autorizați.

Aceste rapoarte, mai complexe, sunt puține la număr comparativ cu celelalte tipuri, dar numărul lor crește odată cu dezvoltarea firmelor private și a piețelor.

Produsul de consultanță oferit de colegii noștri cu competențe în domeniu este apreciat și agreat de părțile direct interesate, părți care recunosc obiectivitatea, independența și profesionalismul evaluatorului, regăsite și în tratarea speței de evaluare.

Să nu uităm, însă, de segmentul de "verificare a evaluării", pentru că avem și astfel de specializări.

Se oferă astfel posibilitatea celor îndreptățiți la utilizarea raportului de evaluare să apeleze la o verificare a lui. Evident că și evaluarea și verificarea sunt guvernate de aceleași standarde.

Am remarcat un confort la beneficiarii de rapoarte, iar persoanele îndreptățite și autoritățile

statului apelează la corpul nostru de verificatori, găsind astfel un răspuns la rezervele exprimate cu privire la raportul cerut a fi verificat.

Numărul rapoartelor de verificare crește și nu din cauza creșterii numărului rapoartelor cu neconformități, ci datorită cuprinderii acestui instrument în procedurile de prevenție și de control ale firmelor și autorităților statului.

Reporter: Cum credeți că va evolua piața evaluatorilor?

Radu Timbuș: În mod normal piața evaluărilor trebuie să crească, desigur treptat, nu spectaculos. Ea trebuie să aibă acest trend atât pe palierul dezvoltării economice, cât și pe cel al conștientizării publicului de necesitatea cunoașterii realităților ca bază a oricăror decizii economice luate. Ca să fiu mai clar și concis, pe lângă evoluția economică pozitivă, apar și schimbările de aliniere la piața liberă, unde este de notorietate că opinia unui specialist/consultant în evaluare este absolut necesară (spre deosebire de mediul de dinainte de 1989, când prețuri și cotații erau stabilite deseori în afara conceptului de piață și în niciun caz de "piața liberă").

Să nu uităm că evaluarea nu este doar pentru segmentul de imobiliar, ci și pentru cel de afaceri și pentru cel de echipamente, iar prin cadrul asigurat de ANEVAR există și activitatea de verificare a evaluărilor, standardele adoptate de noi asigurând publicul larg de urmărirea respectării principiilor etice fundamentale ale profesiei de evaluator: integritate, competență profesională, obiectivitate, independență, imparțialitate, transparență, confidențialitate și, nu în ultimul rând, comportament profesional impecabil.

Reporter: Mulțumesc!

"Contribuția evaluatorilor la zona de impozitare a clădirilor este și ea importantă.

Tratamentul unitar, respectarea standardelor și ghidului specific ca scop (impozitarea clădirilor - GEV 500), coroborat cu faptul că rapoartele de evaluare pentru impozitarea clădirilor se înregistrează și ele între o bază de date gestionată de ANEVAR - respectiv BIF - au adus un confort autorităților în analiza și fructificarea rapoartelor".

