



Digitally signed by
Library TUM
Reason: I attest to the
accuracy and integrity
of this document

UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI

**Facultatea Cadastru, Geodezie și Construcții
Catedra Evaluarea și Managementul Imobilului**

Svetlana ALBU

**Evaluarea drepturilor asupra
proprietăților imobiliare**

PRACTICUM

**Chișinău
Editura „Tehnica-UTM”
2014**

CZU 332.72:347.214.2(075.8)

A 33

Prezenta lucrare cuprinde metodologia evaluării drepturilor asupra proprietăților imobiliare în conformitate cu prevederile standardelor internaționale de evaluare expusă prin prisma exemplelor practice. Lucrarea este destinată evaluatorilor bunurilor imobile din Republica Moldova, studenților, masteranzilor și doctoranzilor.

Lucrarea poate fi utilizată în calitate de material didactic pentru lecțiile practice în cadrul disciplinelor predate la nivel de masterat: „Estimarea tipurilor de valori”, precum și la cursul de licențiat: „Teoria evaluării”, „Evaluarea imobilului I și II”, „Evaluarea terenurilor”.

Autor: conf.univ., dr.hab. Svetlana Albu

Redactor responsabil: conf.univ., dr.hab. Svetlana Albu

Recenzenți: conf.univ. dr. Tatiana Sanduța

președintele Camerei Naționale de Imobil
din Republica Moldova Alexandru Vitanov

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

Albu, Svetlana.

Evaluarea drepturilor asupra proprietăților imobiliare: Practicum / Svetlana Albu; Univ. Tehn. a Moldovei, Fac. Cadastru, Geodezie și Construcții, Catedra Evaluarea și Managementul Imobilului. – Chișinău: Tehnica-UTM, 2014. – 171 p.

Bibliogr.: p. 126-127 (13 tit.)

ISBN 978-9975-45-315-8.

332.72:347.214.2(075.8)

A 33

ISBN 978-9975-45-315-8.

© Albu Svetlana, 2014

© U.T.M., 2014

Cuprins

Introducere	7
1. Analiza celei mai bune utilizări	13
Cea mai bună utilizare a terenului convențional liber destinat construcției	14
Cea mai bună utilizare a terenului cu îmbunătățiri	17
2. Evaluarea drepturilor asupra proprietății imobiliare	20
3. Abordarea prin piață	24
Analiza cantitativă	34
Analiza calitativă	41
Analiza combinată	43
4 Abordarea prin venit	48
Prognoza veniturilor	51
Rata de capitalizare și rata de actualizare	57
Determinarea ratei de capitalizare	59
Determinarea ratei de actualizare	68
Capitalizarea directă	71
Capitalizarea veniturilor potențiale	74
• Capitalizarea în baza modelelor calculate	74
• Actualizarea fluxurilor de numerar	77
5. Abordarea prin cost	82
Evaluarea terenului	84
• Tehnica (metoda) reziduală sau metode de calcul a venitului rezidual	92
• Evaluarea plantațiilor multianuale	96
Valoarea construcției considerate noi	100
Deprecierea valorii	104
• Uzura fizică	107

• Deprecierea funcțională	109
• Deprecierea economică	111
• Deprecierea acumulată	112
Valoarea proprietății imobiliare	120
Încheiere	125
Bibliografie	126
Anexe	128
Anexa 1. Durata minimă de exploatare eficientă a clădirilor și edificiilor.	128
Anexa 2. Aprecierea stării tehnice	141
Anexa 3. Zone seismice	165
Anexa 4. Ponderea elementelor constructive combinate	168
Anexa 5. Durata de viață a clădirilor	169

Содержание

Введение	7
1. Анализ наиболее эффективного использования	13
Наиболее эффективное использование земельного участка как свободного	14
Наиболее эффективное использование застроенного участка	17
2. Оценка прав на недвижимое имущество	20
3. Рыночный подход	24
Количественный анализ	34
Качественный анализ	41
Комбинированный анализ	43
4. Доходный подход	48
Прогноз доходов	51
Ставка капитализации и дисконтирования	57
Определение ставки капитализации	59
Определение ставки дисконтирования	68
Прямая капитализация	71
Капитализация потенциальной доходности	74
• Капитализация по расчетным моделям	74
• Дисконтирование денежных потоков	77
5. Затратный подход	82
Оценка земельных участков	84
• Техника (метод) остатка или методы расчета остаточного дохода	92
• Оценка многолетних насаждений	96
Стоимость нового строения	100
Обесценивание	104

• Физический износ	107
• Функциональный износ	109
• Экономический (внешний) износ	111
• Накопленный износ	112
Стоимость недвижимого имущества	120
Заключение	125
Литература	126
Приложение	128
Приложение 1. Минимальная продолжительность эффективной эксплуатации зданий и объектов	128
Приложение 2. Оценка технического состояния	141
Приложение 3. Сейсмические зоны	165
Приложение 4. Удельные веса укрупненных конструктивных элементов	168
Приложение 5. Срок службы строений	169

INTRODUCERE

În prezenta lucrare autorul s-a condus de prevederile Standardelor Internaționale de Evaluare 2011 (SIE). Conform IVS – *Cadrul general* noțiunile de bază sunt definite în modul următor:

Prețul este suma de bani cerută, oferită sau plătită pentru un activ. Din cauza capacităților financiare, a motivațiilor sau intereselor speciale ale unui anumit cumpărător sau vânzător, prețul plătit poate fi diferit de valoarea care ar putea fi atribuită activului de către alte persoane.

Costul este suma de bani necesară pentru a achiziționa sau produce activul. Când acel activ a fost achiziționat sau produs, costul lui devine un fapt concret. Prețul este corelat cu costul deoarece prețul plătit pentru un activ devine costul acestuia pentru cumpărător.

Valoarea nu este un fapt, ci o opinie:

- fie asupra celui mai probabil preț care ar fi plătit pentru un activ, în cadrul unui schimb,
- fie asupra beneficiilor economice rezultate din deținerea unui activ.

O valoare de schimb este un preț ipotetic, iar ipotezele pe baza cărora se estimează valoarea sunt determinate de scopul evaluării.

O valoare pentru proprietar este o estimare a beneficiilor care ar reveni unei anumite părți titulare a proprietății.

Cuvântul „**evaluare**” se referă atât la valoarea estimată (concluzia evaluării), cât și la determinarea valorii estimate (actul de a evalua). În SIE sensul acestui cuvânt ar trebui să rezulte clar din contextul în care este folosit. Acolo unde există riscul unei confuzii sau este nevoie de a face distincția clară între sensurile alternative, se utilizează cuvinte adiționale.

Un *tip al valorii* este o precizare a ipotezelor fundamentale de estimare a unei valori. Acesta descrie ipotezele fundamentale pe care se va baza valoarea raportată, de exemplu, natura tranzacției ipotetice, relația și motivația părților și măsura în care activul este expus pe piață. În funcție de scopul evaluării, tipul adecvat al valorii va fi diferit.

Un *tip al valorii* ar trebui să fie în mod clar diferențiat de: (a) abordarea sau metoda utilizată pentru a oferi o indicație asupra valorii, (b) tipul activului care este evaluat, (c) starea efectivă sau atribuită unui activ, la momentul evaluării, (d) orice ipoteze suplimentare sau *ipoteze speciale* care modifică ipotezele fundamentale în situații specifice.

Un *tip al valorii* poate fi inclus în una din cele trei categorii principale:

(a) prima se referă la estimarea celui mai probabil preț care ar fi obținut într-un schimb ipotetic pe o piață liberă și concurențială. În această categorie se încadrează *valoarea de piață*, așa cum este definită în standarde;

(b) a doua implică estimarea beneficiilor pe care o persoană sau o entitate le va obține din deținerea unui activ. Valoarea este specifică pentru acea persoană sau entitate și poate să nu aibă nici o relevanță pentru participanții pe piață. În această categorie se încadrează *valoarea de investiție* și *valoarea specială*, așa cum sunt definite în standarde;

(c) a treia se referă la estimarea prețului care ar fi convenit, în mod rezonabil, între două părți specifice pentru schimbul unui activ. Deși părțile ar putea să fie independente între ele și negocierea să fie nepărtinitoare, nu este necesar ca activul să fie expus pe piață, iar prețul convenit poate fi unul care reflectă mai degrabă avantajele sau dezavantajele specifice ale proprietății pentru părțile implicate, decât cele de pe piață, în ansamblul ei. În această categorie se încadrează *valoarea justă*, așa cum este definită în aceste standarde.

Evaluările pot solicita utilizarea diferitelor *tipuri ale valorii*, care sunt definite printr-o lege, o reglementare, un contract privat sau un alt document. Deși astfel de tipuri ale valorii pot părea ca fiind similare cu *tipurile valorii* definite în aceste standarde, aplicarea lor poate solicita o abordare diferită de cea descrisă în IVS, cu excepția cazului când, în documentul respectiv, se fac referințe fără echivoc la IVS. Astfel de tipuri ale valorii trebuie să fie interpretate și aplicate conform prevederilor din documentul sursă. Exemple de *tipuri ale valorii*, care sunt definite în alte reglementări, sunt diferitele baze de evaluare fundamentate în Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) și în alte standarde de contabilitate.

Principalul tip de valoare solicitat, ca regulă, în majoritatea evaluărilor este valoarea de piață. SIE definesc valoarea de piață într-un mod aparte, concretizând sensul din punct de vedere conceptual.

Valoarea de piață este suma estimată pentru care un activ ar putea fi schimbat 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.

Definiția *valorii de piață* se aplică în conformitate cu următorul cadru conceptual:

(a) „suma estimată” se referă la un preț exprimat în unități monetare, plătabil pentru activ, într-o tranzacție nepărtinitoare de piață. *Valoarea de piață* este prețul cel mai probabil care se poate obține în mod rezonabil pe piață, la *data evaluării*, în conformitate cu definiția *valorii de piață*. Acesta este cel mai bun preț obținabil în mod rezonabil de către vânzător și cel mai avantajos preț obținabil în mod rezonabil de către cumpărător. Această estimare exclude, în mod explicit, un preț estimat, majorat sau micșorat de clauze sau situații speciale, cum ar fi o finanțare atipică, operațiuni de vânzare și

lease-back, contraprestațiile sau facilitățile speciale acordate de orice persoană asociată cu vânzarea, precum și de orice element al *valorii speciale*;

b) „un activ ar putea fi schimbat” se referă la faptul că valoarea unui activ este mai degrabă o sumă de bani estimată, decât o sumă de bani predeterminată sau prețul efectiv de vânzare. Este prețul dintr-o tranzacție care întrunește toate elementele definiției valorii de piață la *data evaluării*;

(c) „la data evaluării” cere ca valoarea să fie specifică unui moment, unei anumite date. Deoarece piețele și condițiile de piață se pot modifica, valoarea estimată poate să fie incorectă sau nepotrivită pentru o altă dată. Mărimea valorii va reflecta starea și circumstanțele pieței curente, așa cum sunt ele la *data efectivă a evaluării* și nu la o dată anterioară sau la o dată viitoare. Definiția presupune și realizarea simultană a schimbului și încheierii contractului de vânzare, fără orice fluctuație a prețului care ar putea altfel să apară;

(d) „între un cumpărător hotărât” se referă la un cumpărător care este motivat, dar nu și obligat să cumpere. Acest cumpărător nu este nici nerăbdător, nici decis să cumpere la orice preț. De asemenea, acest cumpărător este unul care achiziționează în conformitate mai degrabă cu realitățile pieței curente și cu așteptările pieței curente, decât cu cele ale unei piețe imaginare sau ipotetice, a cărei existență nu poate fi demonstrată sau anticipată. Cumpărătorul ipotetic nu ar plăti un preț mai mare decât prețul cerut pe piață. Proprietarul curent este inclus între cei care formează „piața”;

(e) „și un vânzător hotărât” nu este nici un vânzător nerăbdător, nici un vânzător gata să vândă la orice preț, nici unul pregătit pentru a rezista la un preț care este considerat a fi nerezonabil pe piața curentă. Vânzătorul hotărât este motivat să vândă activul, în condițiile pieței, la cel mai bun preț accesibil pe piața liberă, după un marketing adecvat, oricare ar fi acel preț. Circumstanțele factice ale proprietarului actual nu fac

parte din aceste considerații, deoarece vânzătorul hotărât este un proprietar ipotetic;

(f) „într-o tranzacție nepărtinitoare” este una care are loc între părți care nu au o relație anumită sau specială, de exemplu, între compania mamă și companiile sucursale sau între proprietar și chiriaș, care ar face ca nivelul prețului să nu fie caracteristic pentru piață, sau să fie majorat prin includerea unui element al *valorii speciale*. Tranzacția la *valoarea de piață* se presupune că are loc între părți fără legătură între ele, fiecare acționând în mod independent;

(g) „după un marketing adecvat” înseamnă că activul ar fi expus pe piață în modul cel mai adecvat pentru a efectua cedarea lui la cel mai bun preț obținabil în mod rezonabil, în conformitate cu definiția *valorii de piață*. Metoda de vânzare este considerată a fi cea mai adecvată metodă pentru obținerea celui mai bun preț pe piața la care vânzătorul are acces. Durata timpului de expunere pe piață nu este o perioadă fixă, ci va varia în funcție de tipul activului și de condițiile pieței. Singurul criteriu este că trebuie să fi existat suficient timp ca activul să fie adus în atenția unui număr adecvat de participanți pe piață. Perioada de expunere are loc înainte de *data evaluării*;

(h) „în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent” presupune că atât cumpărătorul hotărât, cât și vânzătorul hotărât sunt informați, de o manieră rezonabilă, despre natura și caracteristicile activului, despre utilizările efective și potențiale ale acestuia, precum și despre starea în care se află piața la *data evaluării*. Se mai presupune că fiecare parte utilizează acele cunoștințe în mod prudent, pentru a căuta prețul cel mai favorabil corespunzător poziției lor ocupate în tranzacție. Prudența se apreciază prin referire la situația pieței de la *data evaluării* și neluând în considerare eventualele informații ulterioare acestei date. De exemplu, nu este neapărat imprudent pentru un vânzător să vândă activele pe o piață cu

prețuri în scădere, la un preț care este mai mic decât prețurile de piață anterioare. În astfel de cazuri, valabile și pentru alte schimburi de pe piețele care înregistrează modificări ale prețurilor, cumpărătorul sau vânzătorul prudent va acționa în conformitate cu cele mai bune informații de piață, disponibile la data evaluării;

(i) „și fără constrângere” stabilește faptul că fiecare parte este motivată să facă tranzacția, dar niciuna nu este nici forțată, nici obligată în mod nejustificat să o facă.

Conceptul *valoare de piață* presupune un preț negociat pe o piață deschisă și concurențială pe care participanții acționează în mod liber. Piața unui activ ar putea fi o piață internațională sau o piață locală. Piața poate fi constituită din numeroși cumpărători și vânzători sau poate fi o piață caracterizată printr-un număr limitat de participanți pe piață. Piața pe care este expus activul pentru vânzare este cea pe care activul care se schimbă este tranzacționat normal.

BIBLIOGRAFIE

1. Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale. Hotărârea Guvernului R.Moldova nr.338 din 21.03.2003.
2. Standardele Internaționale de Evaluare. ANEVAR, București, 2011.
3. Анисимов В.В. Основы инвентаризации строений. Издательство Наркомхоза РСФСР. – Москва, 1945.
4. ВСН 53-86(р) Ведомственные строительные нормы: Правила оценки физического износа жилых зданий.
5. ВСН 57-88(р). Ведомственные строительные нормы. Положение по техническому обследованию жилых зданий. Утверждены приказом Государственного комитета по архитектуре и градостроительству при Госстрое СССР от 6 июля 1988 г. № 191.
6. ВСН 58-88 (р) Ведомственные строительные нормы. Положение об организации и проведении реконструкции, ремонта и технического обслуживания зданий, объектов коммунального и социально-культурного назначения" (утв. приказом Госкомархитектуры РФ при Госстрое СССР от 23 ноября 1988 г. N 312).
7. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости: Учебное пособие. – М.: Маросейка, 2009. - 432 с.
8. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости. Сборник задач: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. - 272 с.
9. Оценка недвижимости. – 11-е изд. / Пер. с англ. / Под общ. ред. И.Л. Артеминкова. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2007. - 944 с.: ил. – Сер. Энциклопедия оценки.
10. Оценка недвижимости. Под ред. А.Г. Грязновой и М. А.Федотовой. М.: Финансы и Статистика, 2004. - 292 с.

11. Петров В.И. Оценка стоимости земельных участков: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. - 224 с.
12. СНиП II-7-81* Строительные нормы и правила: Строительство в сейсмических районах. МИНСТРОЙ России. Москва 1995.
13. Тэмпман Л.Н. Оценка недвижимости: Учеб. пособие для вузов / под ред. проф. В.А.Швандера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 303с.