

Evaluablea proprietatii imobiliare

1. Concepte si definitii

Proprietatea imobiliara reprezinta terenurile si toate lucrarile care sunt parte naturala a terenului (copacii si mineralele), ca si obiectele adaugate de oameni (cladirile si amenajarile). In capitolul constructii se includ instalatiile permanente ale cladirilor (conduce, sisteme de incalzire si de aer conditionat, cabluri electrice, lifturi si ascensoare).

Dreptul de proprietate

Atributele dreptului de proprietate sunt:

Posesia - de a stapani bunul

Folosinta - de al folosi si de a-i culege fructele (foloasele materiale: recolte, chirii, arenzi, dobânzi)

Dispozitia - de a dispune de bun

Dreptul de proprietate este dreptul de a poseda, a folosi si de a culege fructele, cat si de a dispune asupra obiectului dreptului de proprietate imobiliara, incluzand dreptul de construire sau reconstruire pe un teren, de a-l inchiria, exploata la suprafata si in subteran, de a-i modifica topografia, de a-l parcela si de a-l extinde in conformitate cu reglementarile legale.

Dreptul de proprietate se inscrie in cartea funciara.

Folosinta unui bun se atribuie prin *contractul de locatiune*, prin care locatorul asigura unui locatar (chirias) folosinta temporara a unui bun, totala sau partiala, in schimbul unei sume de bani sau al unei prestatii numite *chirie*.

Bunurile din *domeniul public sunt alienabile* (nu pot fi donate, vandute, schimbate, demembrate). Este posibila servitutea (trecerea pe un tren public). Bunurile din domeniul public sunt *concesionate* in baza unui contract de concesiune incheiat intre concedent si concesionar, care are dreptul de a stapani bunul, de a-l folosi in scopul stabilit si de a beneficia de foloasele materiale, dar nu poate inscrie o ipoteca.

2. Factorii care influenteaza valoarea proprietatii imobiliare

Valoarea de evaluare este influentata de patru factori economici: utilitatea, raritatea, dorinta si puterea de cumparare.

Utilitatea

Utilitatea este abilitatea unui bun de a satisface o cerere, necesitate sau dorinta umana.

Valoarea unui servituti se exprima prin veniturile obtinute sub forma chiriei sau prin fluxul de numerar.

Raritatea

Raritatea este o oferta prezenta sau anticipata a unui bun, relativa la cererea pentru acesta. Daca cererea este constanta, raritatea il face mai valoros.

Dorinta

Dorinta este visul cumparatorului de a avea un bun care sa satisfaca o necesitate umana sau cerinte individuale dincolo de necesitatile vitale.

Puterea efectiva de cumparare

Este abilitatea unei persoane sau a unui grup de a participa pe piata prin achizitionarea cu bani sau echivalent a bunurilor sau serviciilor.

3. Piata imobiliara

Caracteristicile pietei imobiliare

O piata imobiliara are aceleasi caracteristici ca si piata bunurilor si serviciilor. Pe o piata eficienta:

- bunurile si serviciile sunt esential omogene si pot fi inlocuite imediat unul cu altul;
- exista un numar mare de cumparatori si vanzatori care creaza piata libera;
- preturile sunt relativ uniforme, stabile si scazute;
- se autoreglementeaza;
- cumparatorii si vanzatorii sunt complet informati;
- bunurile sunt gata de consum, livrate imediat si usor de transportat.

Eficienta unei pietei este bazata pe ipotezele privind comportamentul cumparatorilor si vanzatorilor si pe caracteristicile produselor tranzactionate.

Pietele imobiliare nu sunt eficiente si este dificil a se previziona comportamentul pe aceste pietei.

Tipuri de pietei imobiliare

Pietele imobiliare sunt diferite datorita necesitatilor, dorintelor, motivatiilor, localizarii, varstei participantilor pe piata, designului, restrictiilor urbanistice etc.

Se identifica cinci tipuri de pietei:

- rezidentiale : case, blocuri, sir de case legate;
- comerciale: cladiri administrative, centre comerciale, hoteluri, magazine;
- industriale: fabrici, depozite, institute de cercetare;
- agricole: ferme, livezi, pasuni, paduri;
- speciale: proprietati cu design unic, scoli, cladiri publice, aeroporturi, parcuri de distractii, terenuri de golf, cimitire, biserici etc.

Pietele se pot diviza in pietei mai mici, specializate numite subpiete: urbane, suburbane, rurale sau ieftine, medii, de lux.

Procesul de identificare si de analiza a subpietelor in cadrul unei pietei mai largi se numeste *segmentarea pietei*.

Analiza pietei imobiliare

Analiza pietei este identificarea si studierea pietei pentru un anumit bun sau serviciu. Analiza pietei constituie baza pentru a determina cea mai buna utilizare a unei proprietati.

Conceptul de cea mai buna utilizare

Conceptul de cea mai buna utilizare inseamna 1 pe de o parte, ca un amplasament este evaluat ca fiind liber si disponibil pentru cea mai buna utilizare a sa, iar pe de alta parte, se estimeaza cea mai buna utilizare a intregii proprietati, in ansamblul ei.

Un amplasament poate avea cea mai buna utilizare ca fiind liber, iar combinatia existenta intre amplasament si constructii poate avea o alta cea mai buna utilizare.

Constructiile existente pot avea o valoare egala cu marimea cu care ele contribuie la amplasament sau pot diminua valoarea cu o marime egala cu costul de indepartare a acestora de pe amplasament. Constructiile existente care nu conduc la cea mai buna utilizare a amplasamentului valoreaza mai putin decat costul de reconstructie sau de inlocuire. Constructia care constituie *cea mai buna utilizare* este cea care adauga cea mai mare valoare amplasamentului .

4. Procesul de evaluare

Procesul de evaluare se realizeaza in mai multe etape, in functie de misiunea de evaluare si de informatiile accesibile.

In procesul evaluarii se urmareste realizarea urmatoarelor activitati:

1) Definirea problemei:

- identificarea proprietatii imobiliare;
- identificarea drepturilor de proprietate;
- definirea utilizarii evaluarii;
- data evaluarii;
- scopul evaluarii;
- sfera evaluarii;
- conditii limitative.

2) Analiza preliminara, culegerea si selectarea informatiilor:

- date generale privind amplasarea in localitate, vecinatati, aspecte economice, sociale, de mediu;
- date specifice despre proprietatea imobiliara evaluata si proprietati comparabile: teren si constructii, cost si uzura, venituri si cheltuieli, rata de capitalizare, istoric si utilitate;
- date privind cererea si oferta, respectiv piata proprietatii evaluate, inclusiv concurenta: lista proprietatilor asemanatoare, tranzactii si oferte, capacitatea de absorbtie, studii de cerere.

3) Analiza celei mai bune utilizari:

- terenul ca fiind neocupat (liber);
- proprietatea ca fiind ocupata.

4) Estimarea valorii proprietatii: aplicarea abordarilor si metodelor

- abordarea prin cost;
- abordarea prin comparatia vânzarii;
- abordarea prin capitalizarea veniturilor.

5) Analiza rezultatelor si estimarea valorii finale

6) Redactarea raportului de evaluare