

COMPARAȚIA VÂNZĂRILOR PENTRU CLĂDIRI

COMPARAȚIA VÂNZĂRILOR PENTRU CLĂDIRI

- ▶ *Oferta și cererea* pieței sunt constituite de vânzători și cumpărători, iar dacă cererea pentru o proprietate este mare, prețurile tind să crească
- ▶ Metoda comparației directe este aplicabilă la toate tipurile de proprietăți imobiliare când există suficiente tranzacții recente, cu date sigure care să indice caracteristicile valorii sau tendințele de pe piață

COMPARAȚIA VÂNZĂRILOR PENTRU CLĂDIRI

- ▶ metoda poate da cele mai bune indicații privind valoarea unor proprietăți rezidențiale sau comerciale exploatate de proprietar
- ▶ Schimbarea rapidă a condițiilor economice și a legislației pot limita aplicabilitatea metodei comparației directe
 - ▶ schimbarea legii impozitului pe profit,
 - ▶ a reglementărilor de urbanism,
 - ▶ existența și costul finanțării,
 - ▶ restricțiile de construire și de dezvoltare a infrastructurii pot avea ca rezultat, un număr mic de vânzări comparabile recente
- ▶ Centrul Vechi - restricții comisia de monumente istorice

Datele necesare și sursele de informații

- ▶ tranzacții,
- ▶ contracte,
- ▶ oferte,
- ▶ refuzuri,
- ▶ opțiuni și liste de proprietăți imobiliare, considerate competitive și comparabile cu proprietatea evaluată

Surse de informatii

- ▶ publicitatea imobiliară,
- ▶ publicațiile periodice cu subiect imobiliar și discuțiile cu părțile în tranzacție, angajații lor,
- ▶ avocați,
- ▶ consilieri,
- ▶ agenți de intermediere,
- ▶ administratori imobiliari,
- ▶ proprietari și promotori

Prețurile de vânzare

- ▶ analiza comparativă relativă, analiza evoluției, analiza datelor în perechi, analiză statistică sau grafică, analiza sensibilității

Procedura de evaluare - etape

- ▶ Cercetarea pieței pentru a obține informații despre tranzacții de proprietăți imobiliare ce sunt similare cu proprietatea evaluată în ceea ce privește tipul de proprietate, data vânzării, dimensiunile, localizarea și zona;
- ▶ Verificarea informațiilor prin confirmarea că datele obținute sunt reale și corecte și că tranzacțiile au fost obiective;
- ▶ Alegerea unor criterii de comparație relevante și elaborarea unei analize comparative pe fiecare criteriu;
- ▶ Compararea proprietăților comparabile cu proprietatea evaluată, utilizând elementele de comparație și ajustarea adecvată a prețului de vânzare a fiecărei proprietăți comparabile sau, dacă nu e posibilă compararea, se trece la scoaterea din categoria comparabile.
- ▶ Analiza rezultatelor evaluării și stabilirea la o valoare sau la o marjă de valori. Într-o piață nedecisă și foarte dinamică, o marjă de valori care poate fi o concluzie mai bună decât o singură valoare.

Criterii de comparație

- ▶ apartamentele sunt deseori analizate pe baza prețului pe cameră, dar și pe baza prețului pe mp construit
- ▶ Proprietățile industriale și depozitele se analizează pe baza prețului pe mp sau m cub
- ▶ Hotelurile, de regulă, sunt analizate în preț pe cameră
- ▶ restaurantele, teatrele, bisericile, sălile polivalente în preț/loc
- ▶ campingurile în preț pe lot
- ▶ service auto în preț/loc de reparații

Elemente de comparație

- ▶ *Elementele de comparație sunt caracteristici ale proprietăților și tranzacțiilor imobiliare care au consecință asupra variației prețurilor plătite pe piața imobiliară*

Standardele de evaluare ANEVAR din 2015 privind abordarea prin piata in evaluarea proprietatilor imobiliare

- ▶ Abordarea prin piata in evaluarea drepturilor de proprietate asupra proprietatilor imobiliare
- ▶ Abordarea prin piata in determinarea valorii impozabile a unei cladiri
- ▶ Abordarea prin piata in evaluarea bunurilor imobiliare

Abordarea prin piata in evaluarea drepturilor de proprietate asupra proprietatilor imobiliare

- ▶ Criteriile de comparație, care se utilizează frecvent, rezultă din analiza prețurilor de vânzare prin calcularea prețului pe metru pătrat pentru o clădire sau a prețului pe hectar pentru teren

Abordarea prin piata in determinarea valorii impozabile a unei cladiri

numai în cazul în care terenul aferent proprietății imobiliare, din care face parte clădirea evaluată pentru impozitare, nu este în cotă indiviză

etape:

- ▶ 1) estimarea valorii de piață a proprietății imobiliare care include clădirea subiect al impozitării, precum și aportul terenului corespunzător acesteia;
- ▶ 2) alocarea valorii de piață obținută în etapa (1) între valoarea clădirii și valoarea terenului

Economia urbana

- ▶ probleme de natură urbană prin soluții care să răspundă la următoarele întrebări:
 - ▶ • Ce servicii sunt necesare pentru populație?
 - ▶ • Care este balanța optimă între oferta publică și cea privată de servicii și de facilități?
 - ▶ • Cum poate să intervină sectorul public pentru a oferi sau a schimba varietatea serviciilor sau pentru a crea un mediu care va atrage localnicii, oaspeții, ofertele de investiții?
 - ▶ • Cum s-ar putea obține echilibrul între confortul unora și disconfortul altora?

- ▶ Prezentarea aspectelor de fond și justificarea modelului strategic de dezvoltare urbană

strategia de dezvoltare urbană = SDU

- ▶ Strategie de Dezvoltare Urbană ... se axează pe ideea de oraș văzut ca unitate de analiză
- ▶ Scopul SDU este să clarifice rolul prezent și potențial pe care orașele îl au în dezvoltarea națională și să potențeze capacitatea acestora de a realiza strategii de creștere
- ▶ Strategia de dezvoltare urbană = proces de planificare

strategia de dezvoltare urbană = SDU

- ▶ procesul prin care autoritățile locale, acționând în parteneriat cu sectorul privat, societatea civilă, organizațiile guvernamentale și locale, hotărăsc ce acțiuni să întreprindă pentru dezvoltarea unor condiții de viață adecvate pentru locuitorii orașului

Principiile și obiectivele strategiei de dezvoltare urbană

- ▶ **Durabilitatea:** presupune atât condiții mai bune de viață pentru populația săracă a orașelor, cât și un minimum de condiții necesare pentru un trai decent și pentru sănătatea și bunăstarea tuturor
- ▶ **Competitivitatea** le va permite orașelor să-și dezvolte economia proprie în context național și internațional, să genereze bogăție economică și să asigure concordanța dintre abordările echității sociale și siguranței sociale și sistemele ce promovează un sector privat productiv și competitiv

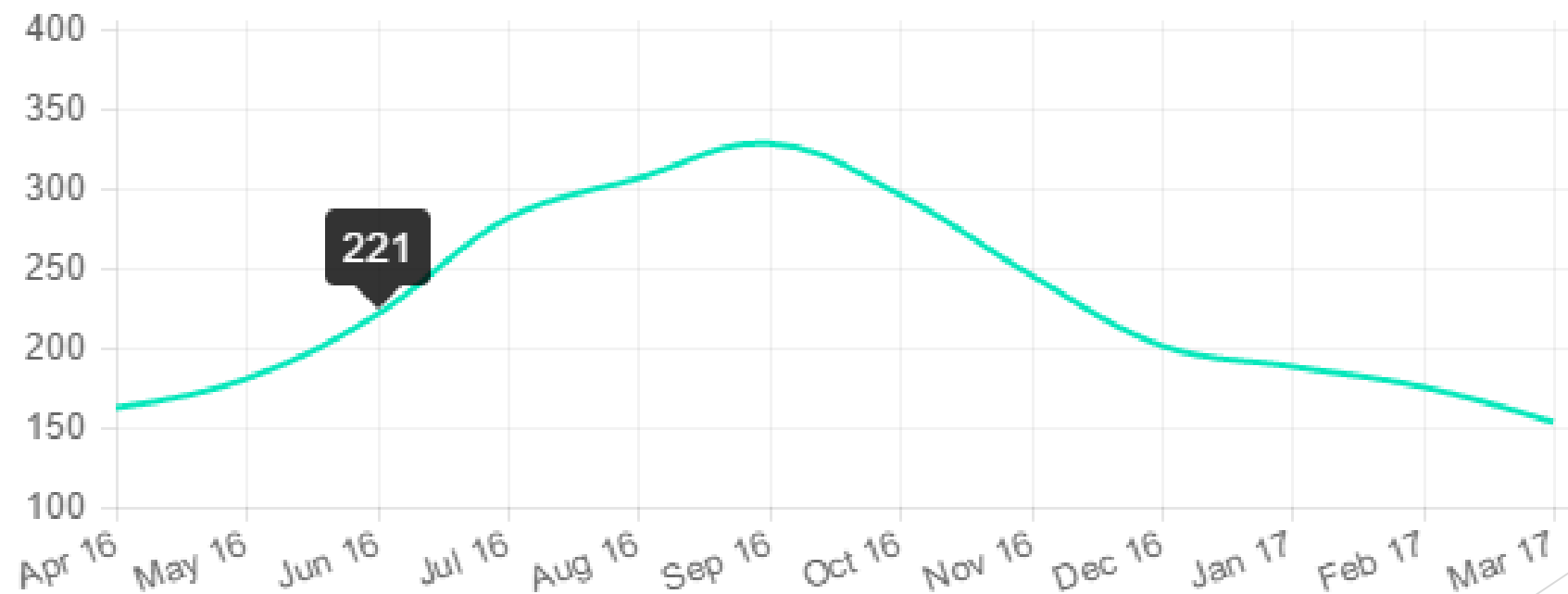
Principiile și obiectivele strategiei de dezvoltare urbană

- ▶ **Sprijinul financiar:** orașele trebuie să aibă o cât mai mare putere financiară care le va permite să dețină sau să aibă acces la o mare varietate de surse de finanțare (surse proprii, venituri comune, împrumuturi, acces la piețele de capital) pentru a satisface nevoile de investiții și dezvoltare

obiectivele generale

- ▶ să direcționeze orașul spre dezvoltarea economică cu scopul de a crea mai multe locuri de muncă;
- ▶ • să dezvolte un proces comun de organizare pentru a stabili prioritățile orașului, strategiile și acțiunile sale;
- ▶ • să sprijine autoritățile locale în prezentarea strategiilor financiare și de investiții;
- ▶ • să determine eficientizarea managementului urban

Viena - numar vanzari



Viena preturi

