

Testul valorii de piață

Noțiunea de valoare de piață, cunoscută de către specialiști ca “un tip de valoare”, a devenit parte din vocabularul nostru profesional după anul 1990. Până atunci, neexistând o piață liberă, nu a existat nici valoare de piață. Știm că surogatul numit “valoare de circulație” s-a menținut în mentalul general multă vreme, încă nefiind cu totul eradicat, nici din acte normative, nici din documentele, emise în special, în zona justiției.

Ce a înțeles toată lumea, este că indiferent dacă i se mai spune valoare de circulație, tot la valoarea de piață se referă.

Dacă valoarea de circulație avea o oarecare legătură cu circulația (probabil a mărfurilor, ca impozitul cu același nume care a devenit ulterior TVA), valoarea de piață ar trebui să aibă o legătură cu piață.

Dar ce reprezintă piața în contextul acestei noțiuni?

Piața

Conform standardelor de evaluare:

*„O piață este un mediu în care se tranzacționează bunurile și serviciile, între cumpărători și vânzători, printr-un mecanism al prețului. Conceptul de piață presupune că bunurile sau serviciile se pot comercializa fără restricții între cumpărători și vânzători. Fiecare parte va reacționa la raporturile dintre cerere și ofertă și la alți factori de stabilire a prețului, precum și la propria ei înțelegere a utilității relative a bunurilor sau serviciilor și la nevoile și dorințele individuale”.
Art. 10 SEV 100 Cadrul general.*

Din definiția de mai sus rezultă că pe lângă existența unui bun sau a unui serviciu există o „piață” doar dacă au apărut vânzătorii și cumpărătorii care pot comercializa aceste bunuri sau servicii, fără restricții.

„Din cauza diferitelor imperfecțiuni, piețele funcționează rareori perfect, cu un echilibru constant între ofertă și cerere și cu un nivel constant de activitate. Imperfecțiunile obișnuite ale pieței se referă la fluctuații ale ofertei, la creșteri sau diminuări bruște ale cererii sau la asimetria informațiilor deținute de participanții de pe piață. Deoarece participanții de pe piață reacționează la aceste imperfecțiuni este posibil, la un moment dat, ca o piață să se adapteze la orice modificare care a cauzat dezechilibrul. O evaluare care are ca obiectiv estimarea celui mai probabil preț de piață trebuie să reflecte condițiile de pe piața relevantă, existente la data evaluării, și nu un preț corectat sau atenuat, bazat pe o presupusă refacere a echilibrului” Art. 14 SEV 100 Cadrul general

Articolul 14 amintește faptul că piețele reacționează rareori perfect, prin perfecțiune, înțelegându-se echilibrul constant dintre cerere și ofertă și un nivel constant de activitate. Astfel, când evaluatorului i se solicită să estimeze „valoarea de piață”, acesta, precum și clienții și utilizatorii desemnați, trebuie să țină seama de aceste caracteristici ale pieței. De fapt acest mediu imperfect este

cel din care evaluatorul își culege informațiile necesare estimării „valorii de piață”.

Dar ce reprezintă “valoarea de piață” dincolo de definiția care există în standardele de evaluare și care este preluată în toate rapoartele de evaluare și de cele mai multe ori în legislație, atunci când se face referire la estimarea valorii unui bun?

Valoarea de piață

Tot conform standardelor de evaluare, cele scrise cu italic mai jos, reprezintă aspectele care definesc valoarea de piață.

Valoarea de piață este suma estimată pentru care un activ sau o datorie ar putea fi schimbat(ă) 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, plătibile 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 de situații speciale, cum ar fi o finanțare atipică, operațiuni de vânzare și de lease-back, contraprestații sau concesiile speciale acordate de orice persoană asociată cu vânzarea, precum și 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 un preț efectiv curent de vânzare. Este prețul dintr-o tranzacție care întrunește toate elementele conținute în definiția valorii de piață la data evaluării;*
- c) *„la data evaluării” cere ca valoarea să fie specifică unui moment, adică la o anumită dată. Deoarece piețele și condițiile de piață se pot modifica, valoarea estimată poate să fie incorectă sau necorespunzătoare pentru o altă dată. Mărimea valorii va reflecta starea și circumstanțele pieței, așa cum sunt ele la data evaluării, și nu cele aferente oricărei alte date;*
- 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 forțat să vândă la orice preț, nici unul pregătit pentru a vinde 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 curent nu fac parte din aceste considerații, deoarece vânzătorul hotărât este un proprietar ipotetic;
 - f) „într-o tranzacție nepărtinitoare” se referă la o tranzacție care are loc între părți care nu au o relație deosebită 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 o 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 se efectua cedarea lui la cel mai bun preț optenabil în mod rezonabil, în conformitate cu definiția valorii de piață. Metoda de vânzare este considerată a fi acea metodă prin care se obține cel 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 acela că trebuie să fi existat suficient timp pentru ca activul să fie adus în atenția unui număr adecvat de participanți de pe piață. Perioada de expunere este situată 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 curente și cele 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 ca un vânzător să vândă activele pe o piață cu preturi 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.

Simplu spus, o valoare de piață există atunci când sunt îndeplinite **toate** condițiile prevăzute de standardele de evaluare, și citate anterior.

Adică, atunci când un evaluator estimează valoarea de piață, trebuie să obțină un rezultat care să respecte cerințele de mai sus.

De asemenea când legiuitorul face referire la valoarea de piață, de fapt îi cere evaluatorului să respecte cerințele din definiția valorii de piață.

Dacă ar fi să le sintetizez, aceste cerințe sunt următoarele:

Tabelul 1

Nr crt	Cerința obligatorie din definiția valorii de piață
1	Clauze sau situații speciale
2	Data efectivă a valabilității prețului
3	Cumpărător hotărât
4	Vânzător hotărât
5	Tranzacție nepărtinitoare
6	Marketing adecvat
7	Cerința de acțiune în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere

Având în vedere că în cadrul evaluării, abordarea prin piață este una dintre principalele abordări, care conform denumirii, ar trebui să conducă la valoarea de piață, aceasta poate fi aplicată doar pe baza informațiilor colectate de către evaluatori.

Așadar, pentru ca rezultatul evaluării să fie “valoarea de piață” adică valoarea care corespunde cerințelor din tabelul de mai sus, trebuie ca și informațiile pe care se bazează evaluatorii să respecte aceleași cerințe.

Care sunt informațiile pe care le utilizează evaluatorii?

În cartea Evaluarea proprietăților imobiliare ediția a XIII-a considerată “biblia” evaluării proprietăților imobiliare, editată de Appraisal Institute din SUA și tradusă de către ANEVAR sunt precizate următoarele aspecte referitoare la abordarea prin piață:

„În abordarea prin comparația directă se formează o opinie asupra valorii de piață în urma comparării proprietăților similare cu proprietatea subiect, proprietăți vândute recent, oferite spre vânzare, sau care sunt în fază de contractare, adică acelea pentru care au fost făcute recent oferte de cumpărare și s-a plătit un avans. O premisă importantă a abordării prin comparația directă este faptul că o valoare de piață a proprietății poate fi susținută prin studierea reacțiilor pieței față de proprietățile comparabile și competitive” (Capitolul 13)

Așa cum este cunoscut deja, sursele de informații în abordarea prin piață pot proveni din vânzări recente sau din oferte de vânzare ale unor proprietăți similare. Sau altfel spus, din tranzacții și/sau oferte. Există o ordine de prioritate a acestora? Adică mai întâi tranzacțiile și apoi ofertele, sau invers?

Răspunsul la aceasta întrebare poate rezulta dacă analizăm următoarele aspecte:

1. Primele două etape din abordarea prin piață sunt:
 - a. Se analizează informațiile de pe piața concurențială referitoare la proprietățile similare cu proprietatea subiect, care au fost vândute recent, sunt oferite la vânzare sau se află sub un contract.

- b. Se verifică informațiile pentru a vedea acuratețea acestora și dacă reflectă tranzacții de piață nepărtinitoare. Verificarea poate duce la solicitarea unor informații suplimentare despre proprietate și piață, astfel încât comparațiile să fie credibile
2. Care este disponibilitatea accesului la informațiile din contractele de vânzare cumpărare și la detaliile aferente tranzacției.
3. Care este disponibilitatea accesului la ofertele de vânzare cumpărare și la detaliile referitoare la datele din oferte.

Prin urmare răspunsul la întrebarea cu prioritățile depinde de accesul la informații precum și la posibilitatea de verificare a acestora.

Urmărind logica de până acum a articolului, aș trage o concluzie parțială, spunând că pentru estimarea “valorii de piață” prin abordarea prin piață, informațiile utilizate, indiferent ca sunt provenite din tranzacții sau oferte, trebuie să respecte cerințele din definiția valorii de piață sintetizate în tabelul de mai sus.

Dacă aceste cerințe nu sunt respectate, informațiile nu pot fi utilizate, de aceea înainte de a trage concluzia care sunt informațiile adecvate (tranzacțiile sau ofertele) va trebui să fie aplicat “**testul valorii de piață**”, adică modalitatea în care sunt respectate cele 7 cerințe din tabelul de mai sus.

Aplicare testului o voi preciza într-un capitol următor dar nu înainte de a face câteva considerații referitoare la tranzacțiile și ofertele de proprietăți imobiliare din România și la accesibilitatea acestora de către evaluatori și de către utilizatorii serviciilor de evaluare.

Este la fel de important de precizat că, dacă definiția abordării prin piață prezentată mai sus și preluată din “biblia americană” este universal valabilă, modalitatea de aplicare este specifică fiecărei țări datorită particularităților referitoare la accesul la informații. Precizările din manuale sau standarde care au fost și sunt aplicate în România prin traducere din variantele originale nu pot fi interpretate fără a fi particularizate realităților *pieței* pe care se află bunurile pentru care se estimează *valoarea de piață*. Interpretarea trebuie să fie cea general acceptată de către profesioniștii în domeniu.

Tranzacțiile imobiliare

Au reprezentat o “fata morgana”. Sunt foarte multe de spus despre aceste informații, dar pentru economia de spațiu din acest articol, mă voi limita la concluzii cunoscute și general acceptate. Astfel:

- Nu au fost la dispoziția evaluatorului și a utilizatorilor desemnați informații publice care să permită utilizarea comparabilelor provenite din tranzacții
- Atitudinea vânzătorilor și cumpărătorilor a fost de a nu declara prețurile real plătite, din rațiuni fiscale.
- Prețurile din contractele de vânzare cumpărare au fost influențate de cifrele conținute de expertizele notariale (sau grila notarilor) și nu au respectat întotdeauna sumele de bani plătite de cumpărători și încasate de către vânzători

- Nu există baze de date în care aceste informații să fie consemnate și nici nu există un proiect concret în derulare aplicabil la nivel național pentru consemnarea acestor informații
- Solicitățile adresate agenților imobiliari sau notarilor privind prețurile din contracte erau și încă sunt tratate cu refuz
- Tendința din ultimii ani este de reducere a denaturărilor din contractele de vânzare cumpărare având în vedere atât legislația privind tranzacțiile în numerar, cât și legislația referitoare la combaterea spălării banilor, precum și datorită schimbărilor din Codul Fiscal referitoare la sumele asupra cărora se aplică taxele din tranzacții și care nu mai sunt influențate direct de expertizele notariale.

Trendul este unul încurajator, dar schimbarea este una profundă, ținând atât de mentalități cât și de legislație, și cred că va mai dura timp până când vom putea spune că prețurile consemnate în contractele de vânzare cumpărare, în ipoteza în care ar fi accesibile publicului, reprezintă sumele reale plătite de către cumpărători.

Altfel spus, dacă prin absurd, începând de mâine ar fi accesibile toate informațiile privind tranzacțiile imobiliare, nu cred că utilizarea prețurilor conținute de acestea, ar conduce la a trece “testul valorii de piață”, respectiv la a obține valori de piață.

Ofertele imobiliare

- Au apărut și s-au transformat în informații accesibile publicului odată cu apariția și utilizarea pe scară largă a internetului
- Până în urmă cu 2-3 ani odată cu apariția ghidurilor de evaluare, ca o completare a standardelor internaționale de evaluare, nu exista o practică a verificării telefonice sau chiar fizice a informațiilor din oferte
- Aplicațiile puse la dispoziție de către oficiul de cadastru precum și softurile care permit vizualizarea proprietăților au condus la schimbarea atitudinii evaluatorilor
- Evoluția tehnologiei a determinat ca atât vânzătorii cât și cumpărătorii, precum și investitori privați să pună la dispoziție informații cât mai detaliate privind proprietățile aflate în stadiu de vânzare

Nivelul de credibilitate al informațiilor din oferte a crescut foarte mult în ultimii ani și implicit calitatea generală a rapoartelor de evaluare.

Ce trebuie reținut este că piața evaluării în România s-a bazat, în toți anii de la înființarea acesteia, pe oferte, și acest lucru se întâmplă și astăzi. Iar a realiza un raport de evaluare, doar utilizând oferte, este în strictă concordanță cu standardele de evaluare, și cu realitățile din România.

Un argument în plus îl reprezintă și “**testul valorii de piață**” pe care vi-l prezint în cele ce urmează și pe care l-am analizat pornind de la afirmația destul de abstractă cum că: “se poate obține valoarea de piață dacă sunt îndeplinite toate condițiile din definiția valorii de piață”. O afirmație corectă dar greu de digerat și

de aceea rămasă la stadiul de truism. Pentru că tot am prezentat anterior ce înseamnă definiția valorii de piață și care sunt cerințele conținute de aceasta, am aprofundat analiza acestei afirmatii și am propus acest test.

Aplicarea testului

În esență **“testul valorii de piață”** reprezintă o analiză pe care evaluatorii ar trebui să o realizeze pentru fiecare dintre proprietățile comparabile și care trebuie să aibă următorul **răspuns corect**, pentru ca respectiva comparabilă să fie *adecvată* pentru *estimarea valorii de piață*.

Tabelul 2 – Testul valorii de piata

Nr crt	Cerința obligatorie din definiția valorii de piață	Răspuns corect
1	Clauze sau situații speciale	Nu
2	Data efectivă a valabilității prețului	Data evaluării
3	Cumpărător hotărât	Da
4	Vânzător hotărât	Da
5	Tranzacție nepărtinitoare	Da
6	Marketing adecvat	Da
7	Cerința de acțiune în cunoștință de cauza, prudent și fără constrângeri	Da

Răspunsurile corecte trebuie înțelese în corelație cu descrierea de la punctele (a)-(i) de mai sus, preluate din standardele de evaluare referitoare la explicațiile aferente valorii de piață.

Care sunt variantele cele mai probabile de răspuns în cazul utilizării unor tranzacții sau a unor oferte.

1. Clauze sau situații speciale – aceasta cerință urmărește identificarea existenței unui preț estimat, majorat sau micșorat de clauze sau de situații speciale, cum ar fi o finanțare atipică, operațiuni de vânzare și de lease-back, contraprestații sau concesiile speciale acordate de orice persoană asociată cu vânzarea, precum și orice element al valorii speciale.

Utilizare tranzacții – este foarte dificil să fie cunoscute aceste informații doar prin intrarea în posesia unui document de vânzare cumpărare. În această categorie a clauzelor sau situațiilor speciale intra și prețurile prevăzute în contracte care au fost preluate din expertizele notariale. Dacă nu sunt cunoscute detaliile ale tranzacției obținute de la vânzător sau cumpărător cel mai probabil răspunsul la această cerință va fi dificil să fie răspunsul corect.

Utilizare oferte – atâta vreme cât se ia în calcul prețul de ofertă confirmat de către vânzător este foarte probabil ca acesta să nu fie afectat de clauze sau situații speciale.

2. **Data efectivă a valabilității prețului** – reprezintă cerința ca mărimea valorii să reflecte starea și circumstanțele pieței, așa cum sunt ele la data evaluării, și nu cele aferente oricărei alte date.

Utilizare tranzacții – deși în contractul de vânzare cumpărare apare data încheierii contractului, aceasta nu reprezintă o garanție ca prețul nu era unul negociat cu mai multă vreme în urmă. Respectarea acestei cerințe a testului îi solicită evaluatorului să se informeze care a fost evoluția stabilirii prețului și dacă acesta era valabil în condițiile pieței de la data evaluării.

Utilizare oferte – Deși se presupune că ofertele sunt valabile la data evaluării este necesar ca evaluatorul să analizeze și să caute informații privind vechimea ofertei și implicit a prețului și când a fost ultima actualizare realizată de către vânzător. Bazele de date cu ofertele pot furniza în general aceasta informație.

3. **Cumpărător hotărât** - un cumpărător care este motivat, dar nu și obligat să cumpere. 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.

Utilizare tranzacții – Aceasta informație nu poate fi cunoscută și nu se poate răspunde testului decât dacă poate fi contactat cumpărătorul sau dacă martori ai tranzacției: notari, agenți imobiliari, avocați, executori judecătorești, implicați la data tranzacției, furnizează detalii despre atitudinea cumpărătorului.

Utilizare oferte – Pornește de la presupunerea rezonabilă că atitudinea cumpărătorului va fi una motivată în condițiile pieței și nu există premise generale ca utilizând o ofertă s-ar presupune că în tranzacție nu va fi implicat un “cumpărător hotărât”

4. **Vânzător hotărât** - nu este nici un vânzător nerăbdător, nici un vânzător forțat să vândă la orice preț. 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.

Utilizare tranzacții – Această informație nu poate fi cunoscută și nu se poate răspunde testului decât dacă poate fi contactat vânzătorul sau dacă martori ai tranzacției: notari, agenți imobiliari, avocați, executori judecătorești, implicați la data tranzacției, furnizează detalii despre atitudinea vânzătorului.

Utilizare oferte – Pornește de la presupunerea rezonabilă că atitudinea vânzătorului este cea de vânzător hotărât în condițiile în care oferta de vânzare ar trebui să permită contactul cu vânzătorul și preluarea informațiilor necesare.

5. **Tranzacție nepărtinitoare** - se referă la o tranzacție care are loc între părți care nu au o relație deosebită sau specială, de exemplu, între compania mamă și companiile sucursale sau între proprietar și chiriaș, sau între persoane din aceeași familie care ar face ca nivelul prețului să nu fie caracteristic pentru piață. Tranzacția la valoarea de piață se presupune că are loc între părți fără o legătură între ele, fiecare acționând în mod independent.

Utilizare tranzacții – În unele situații informația privind legătura dintre părțile afiliate este mai ușor de verificat (dacă sunt firme din același grup, sau chiriaș și proprietar sau dacă persoanele vânzător și cumpărător au același nume). În celelalte situații este nevoie de o informație suplimentară primită de la oricare dintre părțile implicate direct sau indirect în tranzacție și care să

certifice acest lucru. Confirmarea oricărei astfel de legături transformă tranzacția într-una nepărtinitoare care nu poate fi utilizată în estimarea valorii de piață.

Utilizare oferte – Atâta vreme cât informația de pornire este prețul de ofertă, fără a fi cunoscut cumpărătorul, care se presupune că este unul hotărât și independent de vânzător, este destul de facil de considerat că ofertele îndeplinesc această cerință.

6. **Marketing adecvat** - înseamnă că activul ar fi expus pe piață în modul cel mai adecvat pentru a se efectua cedarea lui la cel mai bun preț optenabil în mod rezonabil, în conformitate cu definiția valorii de piață.

Utilizare tranzacții – Din nou această informație poate fi obținută doar dacă se cunosc circumstanțele în care s-a realizat tranzacția, adică nu se utilizează doar informațiile existente în contractul de vânzare cumpărare, ci se obține confirmarea tuturor celorlalte informații necesare privitoare la expunerea pe piața a obiectului tranzacției, din dialogul cu persoane implicate direct în tranzacție.

Utilizare oferte – Existența ofertei presupune că primul pas privind un marketing adecvat s-a realizat dacă aceasta informație se găsește într-o sursă accesibilă publicului și verificabilă și nu este un anunț postat de exemplu doar la sediul unui executor judecătoresc.

7. **Cerința de acțiune în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere** - presupune că atât cumpărătorul hotărât, cât și vânzătorul hotărât sunt informați, de o manieră rezonabilă, despre natura și caracteristicile activului, despre utilizările curente și cele potențiale ale acestuia, precum și despre starea în care se află piața la data evaluării. Se mai presupune că fiecare parte este motivată să facă tranzacția, dar niciuna nu este nici forțată, nici obligată în mod nejustificat să o facă.

Utilizare tranzacții – Aceste cerințe reclamă iar ca detaliile din spatele contractului de vânzare cumpărare să fie cunoscute și transformă în foarte dificilă utilizarea contractului de vânzare cumpărare, doar ca înscris, în a valida prin comparație estimarea unei valori de piață.

Utilizare oferte – Aspectele din această ultimă cerință pot fi verificate cu vânzătorul, iar presupunerea că și cumpărătorul le va respecta este una rezonabilă cu un grad foarte ridicat de îndeplinire.

După cum se observă, în utilizarea tranzacțiilor este foarte dificil de justificat că "testul valorii de piață" a trecut. Afirm chiar că utilizarea tranzacțiilor nu a condus și nu conduce la estimarea valorii de piață decât cu foarte mici excepții, care trebuie justificate adecvat.

Concluzii

După cum spuneam, propun realizarea acestui test, respectiv a răspunde afirmativ la cele 7 întrebări, pentru fiecare dintre comparabilele care vor fi utilizate în raportul de evaluare, atunci cand termenii de referinta contin estimarea valorii de piata.

Testul este "trecut" dacă la fiecare dintre întrebări ii revine răspunsul din tabelul 2.

Un singur răspuns incorect va face neutilizabilă comparabila respectivă pentru estimarea valorii de piață.

Cred că analiza de mai sus reprezintă:

1. o demonstrație a faptului că utilizarea în ultimii 25 de ani a ofertelor de vânzare cumpărare în evaluare a fost decizia corectă, adică singura care putea fi aplicata pentru estimarea valorii de piață.
2. Apariția unui nou instrument la îndemâna evaluatorului în a face o analiza suplimentară în selectarea comparabilelor.

Viitorul va dovedi dacă această a doua concluzie își va găsi utilitatea practică.