



**CONSILIUL CONCURENȚEI
DIRECȚIA SERVICII**

**RAPORT
de investigație pentru analizarea pieței imobiliare și a
serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare**

**(investigație declanșată prin Ordinul Președintelui
Consiliului Concurenței nr. 115/01.04.2008)**

OCTOMBRIE 2009

Cuprins

Lista abrevierilor

Introducere.....	1
Capitolul I – Principii și mecanisme ale pieței imobiliare.....	4
1.1. Piața imobiliară: definiții și concepte de bază.....	4
1.2. Evoluția ciclică a pieței imobiliare.....	5
1.3. Elemente determinante ale tranzacțiilor cu locuințe.....	8
1.4. „Teoria arbitrajului de preț” și eficiența pieței imobiliare.....	12
1.5. Analiza concurenței pe piața imobiliară.....	15
1.6. Indicatori de risc ai pieței imobiliare.....	18
1.7. Concluzii.....	20
Capitolul II – Piața imobiliară în România.....	21
2.1. Date generale.....	21
2.2. Influența cursului valutar asupra pieței imobiliare.....	24
2.3. Procedura de tranzacționare.....	26
2.4. Situația construcțiilor.....	30
2.5. Bariere la intrarea pe piață.....	31
2.6. Concluzii.....	32
Capitolul III – Serviciile notariale.....	33
3.1. Aspecte generale.....	33
3.2. Procedura notarială privind tranzacțiile imobiliare.....	35
3.3. Studiul ZERP.....	40
3.4. Analiza restricțiilor anticoncurențiale în profesia de notar public.....	43
3.5. Analiza comparativă a sistemului notarial din 21 de state membre UE și din România.....	50
3.6. Relațiile de parteneriat dintre bănci și notari.....	55
3.7. Concluzii.....	57
Capitolul IV – Serviciile de intermediere.....	58
4.1. Aspecte generale.....	58
4.2. Situația comparativă.....	58

4.3. Asociațiile profesionale.....	59
4.4. Concurența pe piața de intermediere imobiliară.....	60
4.5. Concluzii.....	66
 Capitolul V – Serviciile cadastrale.....	67
5.1. Aspecte generale.....	67
5.2. Evoluția cadrului legislativ.....	68
5.3. Analiza concurenței pe piața serviciilor cadastrale.....	71
5.4. Concluzii.....	73
 Capitolul VI – Serviciile de evaluare imobiliară.....	75
6.1. Aspecte generale.....	75
6.2. Condiții de acces în profesie pentru persoanele fizice.....	76
6.3. Condiții de dobândire a calității de membru corporativ.....	79
6.4. Condiții de exercitare a profesiei de evaluator.....	81
6.5. Reglementări europene privind evaluarea.....	82
6.6. Activitatea de evaluare imobiliară în România.....	84
6.7. Concluzii.....	86
 Concluzii și propuneri.....	87
 Bibliografie.....	93

ANEXE

Lista abrevierilor

ANCPI – Agenția Națională de Cadastru și Publicitate Imobiliară

ANEVAR – Asociația Națională a Evaluatorilor din România

ARAI – Asociația Română a Agențiilor Imobiliare

BNR – Banca Națională a României

CAEN – Clasificarea Activităților în Economia Națională

CC – Curtea Constituțională

EMF – European Mortgage Federation
(Federația Europeană a Ipotecilor)

FTC – Federal Trade Commission
(Comisia Federală de Comerț – SUA)

INS – Institutul Național de Statistică

OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development
(Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică)

OFT – Office of Fair Trading
(Oficiul pentru Comerț Loial – Marea Britanie)

OGR – Ordinul Geodezilor din România

ONCGC – Oficiul Național de Cartografie, Geodezie și Cadastru

UNIM – Uniunea Națională a Agențiilor Imobiliare

UNNPR – Uniunea Națională a Notarilor Publici din România

ZERP – Zentrum für Europäische Rechtspolitik an der Universität Bremen
(Centrul de Drept și Politici Europene al Universității din Bremen)

INTRODUCERE

Majoritatea persoanelor efectuează pe parcursul vieții foarte puține tranzacții imobiliare, iar acestea, pe lângă faptul că reprezintă cea mai importantă tranzacție financiară în care sunt implicate¹, au și un grad ridicat de complexitate din punct de vedere legal, financiar și fiscal. Această constatare este valabilă în toate țările cu sisteme economice bazate pe economia de piață, indiferent de gradul lor de dezvoltare. Cele trei elemente cheie care sunt comune tranzacțiilor imobiliare în aceste state sunt: **întâlnirea cererii cu oferta, transferul drepturilor de proprietate și finanțarea ipotecară**². De-a lungul timpului, fiecare dintre aceste elemente a fost în atenția autorităților de concurență din lume, în general, și în atenția Consiliului Concurenței, în special. Din demersurile efectuate până în prezent s-a constatat faptul că singurele soluții pentru eliminarea restricțiilor anticoncurențiale în acest domeniu sunt reprezentate de: **modificarea cadrului legislativ existent și/sau aplicarea eficientă a regulilor de concurență**. Aceste măsuri necesită însă construirea unei argumentații consistente care să vizeze atât cauzele acestor restricții anticoncurențiale cât și efectele acestora asupra consumatorilor. De asemenea, este necesară o cuantificare a posibilelor efecte pe care le pot avea reformele din acest domeniu, precum și compararea rezultatelor obținute cu dovezile empirice din statele în care aceste reforme au fost întreprinse.

Raportul de față își propune să atingă obiectivele enumerate mai sus și să identifice soluțiile optime la problemele constatate. În plus, acest document are ca obiectiv secundar, contribuirea la stimularea transparenței pe piața imobiliară din România, prin prezentarea unei analize obiective și detaliate a modalității în care se desfășoară tranzacțiile imobiliare și a surselor care generează riscuri și ineficiență economică. Această analiză va fi folosită pentru conturarea contextului necesar pentru evaluarea serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare și a costurilor aferente acestora.

Trebuie menționat faptul că serviciile financiare, care au un impact major pe piața imobiliară, nu au fost analizate în cadrul acestei investigații din două motive. În primul rând, la nivelul Consiliului Concurenței aceste servicii fac obiectul unor investigații și anchete sectoriale separate. În al doilea rând, pentru simplificarea analizei și clarificarea noțiunii de servicii conexe (conform practicii comunitare), creditorii ipotecari sunt tratați din perspectiva unor participanți la piață, alături de vânzători și cumpărători, fiind astfel beneficiari (indirecti) ai serviciilor conexe.

De asemenea, analiza de față nu abordează așa numita „evaluare energetică” a clădirilor care va deveni obligatorie pentru România începând cu 1 ianuarie 2010,

¹ Acest fapt a fost recunoscut și de *Conseil de la Concurrence* din Franța în Decizia 00-D-28 din 19 septembrie 2000, referitoare la situația concurenței în sectorul creditului imobiliar.

² Chiar dacă finanțarea prin credit ipotecar a achiziției unei locuințe este considerată un element de bază al tranzacțiilor imobiliare obișnuite, în unele state aflate în curs de dezvoltare ponderea acesteia este încă extrem de redusă.

potrivit prevederilor art. 23 din Legea nr. 372/2005 privind performanța energetică a clădirilor, lege care transpune Directiva nr. 2002/91/EC a Parlamentului European și a Consiliului privind performanța energetică a clădirilor. Certificatul de performanță energetică a clădirii va fi valabil 10 ani de la data emiterii, urmând a fi eliberat proprietarului pentru clădirile care se construiesc, sunt vândute sau închiriate și pe care îl va pune, după caz, la dispoziția potențialului cumpărător sau chiriaș. Acesta va deveni astfel un cost obligatoriu al tranzacțiilor imobiliare, dar el nu poate fi analizat până la momentul implementării Directivei.

Investigația se concentrează pe sectorul rezidențial datorită ponderii acestuia în averea totală a populației și în volumul total al pieței imobiliare. Revista *The Economist* estima, în anul 2002, valoarea totală a proprietăților rezidențiale din țările dezvoltate la suma de 48.000 de miliarde de dolari americani, reprezentând mai mult decât valoarea însumată a obligațiunilor guvernamentale și acțiunilor din aceste state. În plus, piața rezidențială are un impact semnificativ asupra averii individuale a cetățenilor obișnuiți, asupra obiceiurilor de consum ale acestora și asupra mobilității forței de muncă în cadrul sistemului economic. Nu în ultimul rând, eventualele ineficiențe ale sectorului rezidențial se transmit și sectorului financiar-bancar, iar riscurile se propagă astfel în întreaga economie.

Datele și informațiile prezentate în raport au fost solicitate asociațiilor profesionale sau au fost obținute din surse disponibile public. Datorită lipsei de transparență a unor piețe (de exemplu: piața serviciilor de intermediere), precum și absenței multor informații statistice (dintre care cele mai importante sunt legate de volumul total al pieței imobiliare și evoluția prețurilor reale de tranzacționare), pe parcursul raportului sunt folosite estimări, calcule proprii și scenarii standardizate. Metodologia utilizată pentru atingerea obiectivelor acestei investigații este similară cu cea folosită de Comisia Europeană, OECD și alte autorități de concurență (OFT – Marea Britanie; FTC – Statele Unite ale Americii) în cadrul studiilor efectuate pe piețele profesiilor liberale. Astfel, un element central al raportului este reprezentat de analiza comparativă a serviciilor conexe, având în vedere în principal situația din celelalte state membre ale Uniunii Europene. De asemenea, au fost folosite ca instrumente complementare analiza economică și evaluarea cadrului de reglementare. În cadrul investigației nu a fost luată în calcul piața chiriilor, deoarece reprezintă o componentă secundară a pieței imobiliare, iar singurul serviciu conexe acesteia este cel de intermediere.

Datorită numărului mare de participanți pe piață, de ordinul sutelor de mii pentru piața imobiliară și al zecilor de mii pentru prestatorii serviciilor conexe, raportul se concentrează pe investigarea structurii pieței. Comportamentul pe piață este analizat doar din perspectiva asociațiilor profesionale ale agenților economici care prestează servicii conexe tranzacțiilor imobiliare. În plus, abordarea dominant structurală are și avantajul de a oferi investigației o imagine

mai clară asupra pieței și, implicit, asupra intereselor *pe termen lung* ale consumatorilor.

Raportul de investigație cuprinde:

- ✓ Prezentarea mecanismelor care guvernează piața imobiliară, a surselor de ineficiență economică și a riscurilor la care este expusă aceasta;
- ✓ Descrierea elementelor specifice pieței imobiliare din România și a eventualelor riscuri suplimentare generate de acestea;
- ✓ Evaluarea gradului de concurență și a efectelor acestuia asupra consumatorilor pe piața serviciilor de natură juridică prestate de notarii publici, pe piața serviciilor de intermediere prestate de agențiile imobiliare, pe piața serviciilor cadastrale prestate de experții geodezi, precum și pe piața serviciilor de evaluare imobiliară prestate de experții ANEVAR;
- ✓ În capitolul final, sunt reunite concluziile fiecărui capitol anterior și sunt formulate propuneri pe baza acestora.

Notă: Toate referirile la costuri totale din raport și din anexele acestuia includ atât costurile suportate de cumpărător, cât și pe cele suportate de vânzătorul proprietății imobiliare.

CAPITOLUL I

PRINCIPII ȘI MECANISME ALE PIEȚEI IMOBILIARE

1.1. Piața imobiliară: definiții și concepte de bază

Piața imobiliară reprezintă totalitatea tranzacțiilor care implică drepturi de proprietate sau de folosință asupra terenurilor și clădirilor. Tranzacția imobiliară înseamnă transferul permanent sau temporar al unui drept de la o parte la cealaltă în schimbul unei recompense care, de obicei, este o sumă de bani. Ca pe orice piață, prețul de tranzacție este stabilit, în primul rând, de interacțiunea dintre cerere și ofertă. Pentru a putea înțelege mai exact modul în care interacționează aceste forțe de piață, trebuie prezentate mai întâi caracteristicile speciale care diferențiază piața imobiliară de celelalte piețe.

Datorită caracterului specific al bunurilor imobiliare, transferul proprietății sau folosinței acestora nu implică și transportul efectiv al bunului, iar fiecare clădire vândută sau cumpărată este diferită de celelalte prin poziționare, alcătuire, infrastructură aferentă etc. Faptul că fiecare imobil este unic determină complexitatea foarte mare a acestei piețe și împărțirea acesteia în funcție de zone și de scopul în care va fi utilizat bunul respectiv. De asemenea, eterogenitatea duce la creșterea substanțială a costurilor de căutare, creează distribuția asimetrică a informațiilor și restricționează, în bună măsură, substituibilitatea.

Conform unei definiții generale, tranzacția financiară reprezintă cumpărarea, deținerea și vânzarea acțiunilor, obligațiunilor, mărfurilor, valurilor, bunurilor de colecție, bunurilor imobiliare și produselor derivate. Piețele pe care se tranzacționează aceste active au cinci roluri fundamentale distincte: speculația, investiția pe termen lung, investiția pe termen scurt, *hedging*-ul³ și arbitrajul⁴. Dintre acestea, pe piața imobiliară pot fi întâlnite preponderent primele trei tipuri de operațiuni⁵. Pe lângă elementele investiționale/speculative ale pieței imobiliare, terenurile și clădirile prezintă și caracteristicile unui bun de consum. Mai precis, există trei tipuri de motivații comune care stau la baza vânzărilor sau cumpărărilor de imobile: dorința de a deține un spațiu de locuit sau pentru alte scopuri de utilitate personală, dorința de a obține profit și dorința

³ Hedging-ul este o strategie menită să reducă riscul unei investiții prin tranzacționarea unor active cu evoluții corelate negativ.

⁴ Arbitrajul reprezintă cumpărarea și vânzarea simultană a unui singur activ la două prețuri diferite și în două piețe diferite, rezultând în obținerea unor profituri fără risc.

⁵ Nu este exclusă efectuarea unor operațiuni de hedging care să includă utilizarea tranzacțiilor imobiliare, dar cu siguranță acest tip de operațiuni prezintă un grad mare de complexitate și nu intră în categoria tranzacțiilor financiare uzuale.

de a obține un venit fix în urma închirierii imobilului. Toate cele trei motivații sunt legitime, iar analiza de față nu își propune să conteste sau să influențeze în vreun fel raportul dintre cererea și oferta de pe piața imobiliară, indiferent de caracterul de consum, speculativ sau investițional preponderent.

1.2. Evoluția ciclică a pieței imobiliare

Liberalizarea sistemelor financiare și intensificarea procesului de globalizare a piețelor de capital din ultimele decenii au condus la îmbunătățirea serviciilor financiare și a sistemelor de alocare a resurselor, dar au crescut și sfera de acțiune a ciclurilor financiare pronunțate⁶. Cel mai des, acestea din urmă reprezintă fluctuații dramatice ale prețurilor activelor având drept consecință amplificarea ciclurilor economice generale, iar, ocazional, acestea ating apogeul prin generarea unor crize bancare și valutare⁷.

Aceste fluctuații afectează atât statele puternic industrializate (de exemplu: criza *subprime* din Statele Unite sau criza japoneză de la începutul anilor '90) cât și state cu economii și piețe emergente (de exemplu: Asia de Est la sfârșitul anilor '90).

De obicei ciclurile financiare sunt generate de un val de optimism susținut de evoluția favorabilă a economiei reale. Acest optimism contribuie la subestimarea riscului, extinderea activității de creditare, creșterea accelerată a prețurilor activelor, investițiile excesive în bunuri de capital și explozia consumului. În final, atunci când așteptările se realiniază cu datele fundamentale, dezechilibrele create în timpul *boom-ului* sunt corectate în mod abrupt, pe măsură ce optimismul exagerat face loc pesimismului exagerat provocând pagube costisitoare sistemului financiar și economiei reale.

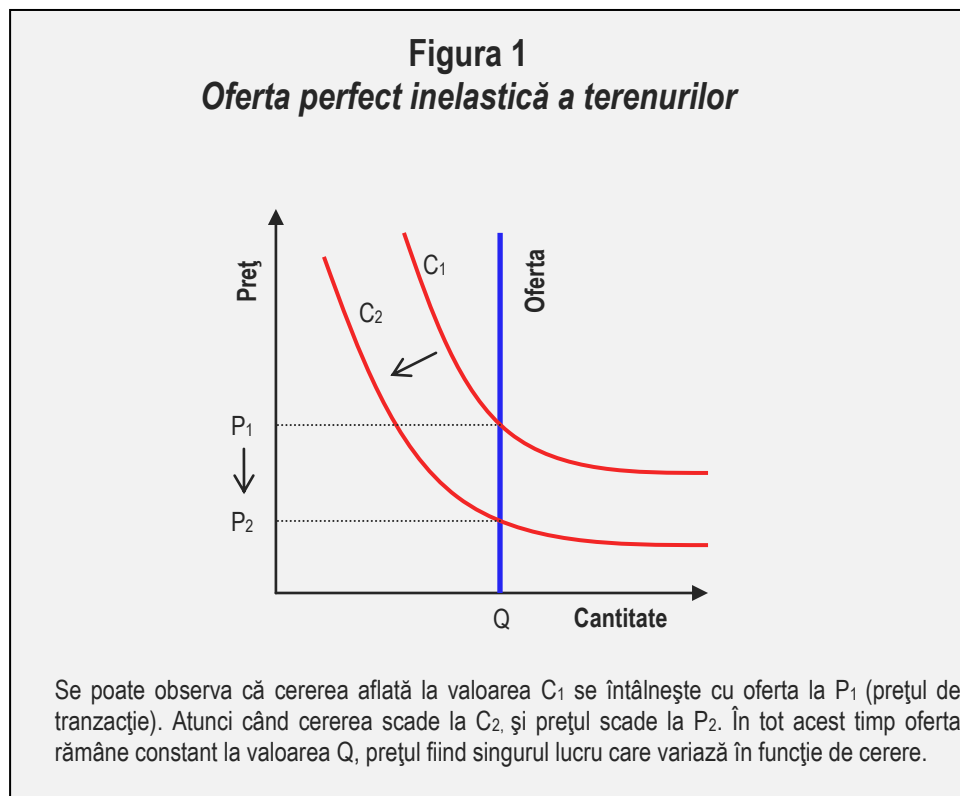
Constatările recente indică faptul că piața imobiliară are un rol central în cadrul acestor cicluri datorită faptului că prețurile clădirilor și terenurilor impulsionează disponibilitatea și capacitatea băncilor de a împrumuta bani, în timp ce mai mulți factori determină o deviație de la metodele eficiente de stabilire a prețurilor. Într-un mediu financiar integrat la nivel global, fluxurile mari de capital pot accentua aceste cicluri de creditare. În plus, combinația dintre fluxurile de capital speculativ și relaxarea reglementărilor sectorului financiar poate provoca crize financiare severe, cum este cazul celei din Asia, de la sfârșitul anilor '90.

Conform modelului standard de evaluare a activelor, prețul bunurilor imobiliare depinde în mod decisiv de valoarea de închiriere a acestora. Oferta pe piața imobiliară este relativ inelastică având în vedere **decalajele prelungite din domeniul**

⁶ Nu există un consens în rândul economiștilor cu privire la legătura ciclurilor financiare cu ciclurile economice „clasice”: ciclul Kitchin de fluctuație a stocurilor (3-5 ani); ciclul Juglar determinat de investițiile în bunuri de capital (7-11 ani); ciclul Kuznets legat de dinamica demografică (15-25 ani) sau valurile Kondratieff legate de tehnologiile revoluționare (45-60 ani). Cel mai probabil, fluctuațiile financiare importante pot fi asociate ciclurilor Juglar.

⁷ *Lending Booms, Real Estate Bubbles and the Asian Crisis*, Charles Collyns & Abdelhak Senhadji, International Monetary Fund, Working Paper 02/20.

construcțiilor și oferta fixă de terenuri. Datorită acestor factori, creșterea sau scăderea cererii pe piața imobiliară afectează în primul rând prețul, cantitatea de bunuri imobiliare (locuințe) oferite având o variație lentă. Practic, lipsa elasticității ofertei imobiliare crește impactul cererii asupra prețurilor.



Modelul de mai sus nu surprinde complexitatea tranzacțiilor cu terenuri, în special datorită faptului evident că *oferta efectivă* de terenuri este mult mai mică decât *oferta potențială*, această diferență determinând o evoluție relativ dinamică a cantității de terenuri aflate la vânzare pe piață⁸. Cu toate acestea, situația „*ofertei perfect inelastice a terenurilor*” prezintă într-un mod elocvent unul dintre factorii care influențează fundamental rigiditatea ofertei pe piața imobiliară.

Ca urmare a acestei situații, ***chiriile, care oferă indicii relevante legate de cerere, sunt percepute ca fiind un indicator de bază al pieței imobiliare.*** Valoarea acestora depinde de mai multe variabile cum ar fi **produsul intern brut real** (care cuprinde atât nivelul agregat al venitului pe cap de locuitor, cât și dimensiunea populației) și **ratele anticipate ale dobânzilor reale** (care exprimă costul împrumuturilor). Alte variabile relevante, deși nu sunt incluse în analizele empirice

⁸ Percepția conform căreia terenurile reprezintă o resursă epuizabilă, iar valoarea lor trebuie să crească în mod natural ca urmare a creșterii populației trebuie însoțită, cel puțin, de următoarea nuanțare: terenurile *construibile aflate în vecinătatea zonelor puternic urbanizate* reprezintă o resursă limitată. Astfel este evitată generalizarea principiului cantității limitate de teren, a cărei relevanță devine aproape inexistentă în comparație cu cea a resurselor primare (hrană, apă, energie) în cazul unei explozii demografice extreme.

datorită absenței datelor, includ taxele din domeniul imobiliar, deductibilitatea dobânzilor la creditele ipotecare și cadrul legislativ care reglementează piața imobiliară (se referă la prevederile legate de acordarea permiselor de construcție, legislația care reglementează chiriile și arenda).

Caracteristicile inerente ale pieței imobiliare, mai ales **informația imperfectă, rigiditatea ofertei și piețele financiare imperfecte**, contribuie la vulnerabilitatea acestei piețe în fața perioadelor prelungite în care prețurile deviază de la valoarea fundamentală⁹. Având în vedere faptul că prețul bunurilor imobiliare depinde de valoarea viitoare a datelor fundamentale, într-un mediu cu informație imperfectă investitorii pot fie să subestimeze, fie să supraestimeze valoarea argumentată fundamental a prețurilor.

Conform modelului elaborat de economistul american Mark Carey¹⁰, valoarea fundamentală a terenurilor este egală cu valoarea actualizată a venitului net care poate fi obținut prin închirierea terenului respectiv sau valoarea totală actualizată a fluxurilor de numerar care vor fi generate de respectivul teren. Aceasta este singura valoare compatibilă cu echilibrul pe termen lung și, în termeni financiari acest model se numește *discounted cash flow* (DCF). DCF implică utilizarea conceptului de „valoare temporală a banilor” (*time value of money*) care se referă la costul de oportunitate al capitalului.

În timp, acest model a fost lărgit pentru a include și proprietățile imobiliare cu caracter comercial, iar **prețul fundamental este definit ca fiind prețul la care valoarea curentă a stocului de structuri imobiliare este egală cu costul de înlocuire a acestora**. Diferențele dintre prețurile plătite de investitorii de pe această piață apar ca urmare a erorilor în calcularea „valorii fundamentale” a terenurilor sau datorită informațiilor private în legătură cu veniturile anticipate a fi obținute de pe urma terenului respectiv și/sau evoluția ratei de capitalizare a acestuia. În majoritatea piețelor imobiliare, devierile susținute *sub* prețurile justificate fundamental sunt puțin probabile datorită faptului că investitorii sofisticați vor profita de aceste abateri cumpărând până când prețul crește la valoarea fundamentală. De asemenea, este logic de presupus că, dacă prețul este *prea mare*, aceiași investitori sofisticați vor profita folosind procedeul de „vânzare descoperită” (*short selling*)¹¹ până când prețul din piață atinge valoarea fundamentală. Această presupunere nu este însă plauzibilă din cauza dificultăților în vânzarea descoperită a proprietăților imobiliare¹². În plus, din cauza rigidității, creșterea

⁹ *Bubbles in Real Estate Markets*, Richard Herring & Susan Wachter, Working Paper, University of Pennsylvania (prepared for Federal Reserve Bank of Chicago and World Bank Group's Conference on „Asset Price Bubbles: Implications for Monetary, Regulatory and International Policies”), 2002.

¹⁰ *Feeding the Fad: the Federal Land Banks, Land Market Efficiency, and the Farm Credit Crisis*, Mark Carey, Ph.D. dissertation, University of California at Berkeley, 1990.

¹¹ Această tehnică este utilizată, în general, pe piețele de capital și se referă atât la piața spot cât și la contractele derivate (*futures* sau *options*) în care o persoană vinde un activ pe care nu-l deține (denumit activ suport), dar se angajază să-l cumpere la un moment dat (la scadență). Vânzarea descoperită este folosită pentru a profita de pe urma unor eventuale scăderi ale prețurilor sau pentru efectuarea unor operațiuni de *hedging*.

¹² Deși există companii din domeniul imobiliar tranzacționate pe piețele de capital, acestea nu asigură o eficiență reală a vânzărilor descoperite de pe piața imobiliară. Pentru echilibrarea acestei situații, opiniile economiștilor evidențiază utilitatea organizării unei piețe a opțiunilor în domeniul imobiliar.

ofertei de terenuri nu poate contrabalansa, cel puțin pe termen scurt, creșterea prețurilor peste valoarea fundamentală.

Datorită situației descrise mai sus, sentimentul optimist al investitorilor este cel care primează pe această piață și reprezintă elementul decisiv care duce prețurile peste valoarea lor fundamentală. În realitate, chiar dacă optimismul nu este sprijinit de analiza valorii fundamentale, investitorii rămân în piață pe tot parcursul trendului ascendent al prețurilor și cât timp finanțările sunt disponibile. Pentru segmentul rezidențial al pieței imobiliare, decalajele mari din domeniul construcțiilor împiedică un răspuns rapid al ofertei la cererea tot mai mare, iar prețurile continuă să crească pentru o perioadă relativ lungă de timp.

Această situație este amplificată de comportamentul sistemului bancar care finanțează investitorii cu sume tot mai mari bazându-se pe creșterea valorii bunurilor imobiliare ipotocate. Atitudinea băncilor este determinată de scăderea percepției generale asupra riscurilor de insolvabilitate. Aceste efecte de feedback se inversează atunci când prețurile bunurilor imobiliare încep să scadă. Astfel, un declin al prețurilor afectează în mod direct capitalizarea băncilor prin reducerea valorii activelor imobiliare proprii și indirect, prin scăderea valorii împrumuturilor garantate cu proprietăți imobiliare. Ulterior, declinul este amplificat de restricționarea creditării, punând o presiune suplimentară pe prețuri care continuă să scadă resfângându-se din nou asupra riscurilor de creditare. Ca și în cazul creșterilor de prețuri, atunci când acestea scad, fenomenul este alimentat și de conexiunea strânsă dintre piața imobiliară și sistemul bancar.

Ciclurile financiare descrise mai sus reprezintă o caracteristică incontestabilă a piețelor imobiliare în majoritatea statelor cu economie de piață, dar nu explică în totalitate evoluțiile de pe aceste piețe.

1.3. Elemente determinante ale tranzacțiilor cu locuințe

Variabila principală care va fi utilizată în cadrul acestei analize este **piața rezidențială**. Aceasta reprezintă motorul întregii piețe imobiliare, având o influență evidentă asupra evoluției sectoarelor de construcții, spații de retail sau terenuri. Această influență este determinată de mai mulți factori, dintre care cel mai important este faptul că **piața rezidențială reprezintă, în special datorită lichidității mai mari și informațiilor pe care le oferă investitorilor în legătură cu bunăstarea generală a populației, un punct de referință (benchmark) pentru celelate sectoare.**

La fel ca și pe piața de capital, elementul speculativ al investițiilor imobiliare a constat, în trecut, în extragerea unui beneficiu din diferența dintre evaluarea activului de către piață și valoarea intrinsecă a acestuia. Desigur, acest element are o influență considerabilă și în prezent, dar componenta speculativă fundamentală a piețelor pe care

se tranzacționează active imobiliare, acțiuni sau mărfuri, este dată la momentul de față de **accentul primar pe așteptările viitoare**¹³. Dacă în privința acțiunilor este evident faptul că această abordare se bazează pe câștigurile viitoare pe care le va genera compania în cauză, în privința bunurilor imobiliare așteptările se concentrează pe creșterile viitoare ale prețurilor acestora. Practic, acest fenomen amplifică prețurile din prezent pe baza anticipării unei creșteri substanțiale a cererii solvabile în viitor, dar creează și o serie de situații paradoxale. În primul rând raționamentul elimină distincțiile clasice dintre *investiție* și *speculație*. Termenul de „speculație” provine din cuvântul latin „specula” care înseamnă „a observa” sau „a urmări”. Deci, speculatorul este cel care observă evoluțiile viitoare **înaintea celorlalți** și acționează în consecință. La momentul de față, și investitorul, pe orice fel de piață, trebuie să țină cont de evoluțiile viitoare fie utilizând analizele proprii, fie adaptându-se la perspectivele generale, având un comportament similar cu cel al speculatorului. Din aceste considerente, în continuare, termenul de „speculator” va fi folosit alternativ cu cel de „investitor”, iar diferențierea va fi făcută în primul rând între aceste două categorii, pe de o parte, și „consumatorii obișnuiți” care vând sau cumpără bunuri imobiliare pentru uz propriu, de cealaltă parte.

Tranzacțiile cu locuințe prezintă caracteristici similare cu piețele pe care se tranzacționează alte tipuri de active, cum ar fi valorile mobiliare, dar comportamentul ciclic al pieței imobiliare diferă destul de mult de ciclicitatea întâlnită pe piețele de capital. În timp ce sectorul rezidențial, ca și cel comercial, este supus șocurilor datorate variațiilor cererii, care la rândul ei este influențată de schimbările demografice, de șomaj sau de veniturile populației, acești factori nu oferă explicații complete privind ciclurile creștere-declin observate frecvent pe piețele imobiliare. Comportamentul speculativ întâlnit, îndeosebi, pe piețele de capital, este limitat pe piața imobiliară de constrângeri legate de lipsa lichidității și costurile mari de tranzacționare, în timp ce majoritatea tranzacțiilor sunt realizate de persoane care doresc să ocupe efectiv spațiile pe care le achiziționează și ale căror decizii nu au ca scop principal obținerea unor profituri.

Cu toate acestea, factorii enumerați mai sus pot, uneori, chiar să încurajeze speculațiile. Chiar dacă cei care vor ocupa locuințele domină piața, s-a constatat în practică faptul că aceste costuri ridicate de tranzacționare nu-i împiedică pe aceștia, sau chiar pe cei care cumpără pentru prima dată o locuință, să se mute din nou dacă doresc să o facă¹⁴. În plus, atunci când piața imobiliară este în creștere, multe familii care dețin proprietăți percep locuințele drept principalul mijloc de sporire a averii. Aceasta se datorează în primul rând faptului că, pentru marea majoritate a populației, locuința reprezintă principalul activ deținut.

¹³ Această expresie se referea inițial doar la caracterul speculativ al piețelor de capital, fiind folosită pentru prima dată de către Benjamin Graham în discursul său în fața Convenției anuale a Federației Naționale a Analistilor Financieri din Statele Unite, în anul 1958.

¹⁴ *Speculation in the Housing Market*, Eric J. Levin & Robert E. Wright, Urban Studies vol.34, No. 9/1997.

Un alt factor important care accentuează dinamica prețurilor pe piețele rezidențiale poate fi observat în perioadele de creșteri susținute ale prețurilor sub forma impulsului psihologic al persoanelor care nu dețin locuințe de a efectua astfel de achiziții. Aceste persoane, denumite în limbajul de specialitate „*first-time buyers*”, percep o presiune suplimentară atunci când pe piață au loc creșteri masive de prețuri care sunt interpretate drept **costuri implicite**. Această situație este specifică, mai ales, în țările cu o rată ridicată a deținătorilor de locuințe (*homeownership rate*)¹⁵.

Principala diferență între piața de capital și piața rezidențială constă de fapt în tipul de așteptări pe care le au participanții la piață. Astfel, dacă pe piața de capital actorii sunt considerați a avea așteptări raționale cu privire la evoluția prețurilor, pe piața rezidențială care este caracterizată de un grad relativ mic de lichiditate, comportamentul participanților este considerat a fi *extrapolativ* sau adaptiv¹⁶. **Acest lucru înseamnă că atât vânzătorii cât și cumpărătorii de locuințe se bazează excesiv în estimarea dinamicii viitoare a pieței pe evoluția recentă a prețurilor.** Un alt element care accentuează aceste probleme este legat de așa-numitul „comportament miop” (*myopical behavior*) care induce participanților la piață ideea că trendul actual al prețurilor va continua și în viitor, aceștia eșuând în a anticipa sau măcar a lua în calcul o eventuală schimbare viitoare a tendinței de evoluție a prețurilor.

Cercetările au arătat faptul că una dintre cele mai importante caracteristici specifice pieței imobiliare este reprezentată de **rigiditatea structurală a prețurilor**. În acest sens, constatările experților au demonstrat faptul că, în cadrul ciclurilor financiare, evoluțiile ascendente ale prețurilor nu sunt compensate prin evoluții descendente similare ca amploare. De fapt, prețurile activelor imobiliare, și în special cele ale locuințelor, scad destul de rar *în termeni nominali*, și acest fenomen se petrece, mai ales, în cazul unei deteriorări importante a mediului economic general. Asimetria evoluțiilor prețurilor este explicată parțial de refuzul vânzătorilor de a participa la piață în situațiile de scădere a prețurilor, aceștia având suficient timp de așteptare pentru un nou val de creșteri datorită costurilor relativ reduse de gestionare a activelor imobiliare. Dorința de retragere de pe piață a vânzătorilor este stimulată și de proporția pe care o au bunurile imobiliare în averea totală a unei familii obișnuite.

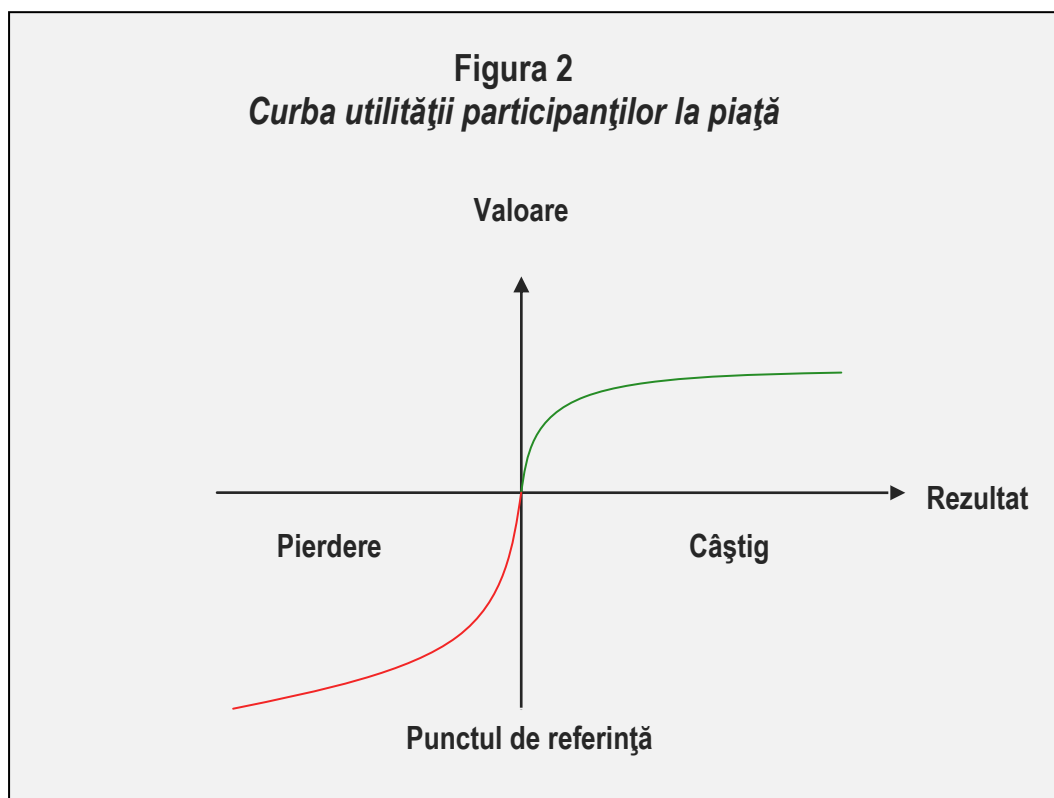
Acest efect poate fi explicat psihologic și prin modificarea comportamentului participanților la piață în funcție de poziția în care se află. Astfel, o scădere a prețurilor este percepută ca o pierdere (amplificată de ponderea mare pe care o are proprietatea în totalul averii sale) de către vânzător. Așa cum a demonstrat laureatul Premiului Nobel în Economie, Daniel Kahneman, împreună cu Amos Tversky¹⁷, atunci când în discuție sunt potențiale câștiguri, majoritatea oamenilor au un comportament care denotă aversiune față de risc (*risk-averse*), iar atunci când sunt confruntate cu potențiale

¹⁵ Poate fi considerată o rată ridicată a posesorilor de locuințe atunci când depășește 50-60% din populație.

¹⁶ *House Price Dynamics*, James M. Poterba, Brookings Papers on Economic Activity, 1991.

¹⁷ *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, Daniel Kahneman, Amos Tversky, *Econometrica*, 1979.

pierderi, aceleași persoane devin căutătoare de risk (*risk-seeking*) având comportamentul unui parior care mărește miza în speranța de a elimina pierderile. Această constatare a fost demonstrată empiric prin numeroase cercetări și a condus la infirmarea concluziilor teoriei clasice a utilității anticipate dezvoltată de matematicianul Daniel Bernoulli. Expresia grafică a acestei situații se regăsește în Figura 2.



Din analiza figurii de mai sus se poate observa faptul că, în zona pozitivă, curba respectă principiul utilității marginale, plafonându-se relativ rapid, în timp ce în zona negativă aceasta accelerează mult mai puternic, având o tendință de atingere a punctului de referință. Practic, sentimentul pe care îl are o persoană aflată în poziție de pierdere este mult mai intens decât cel pe care îl are aceeași persoană în poziție câștigătoare echivalentă, acest lucru determinând apariția unui comportament asimetric. Cu alte cuvinte, atitudinea față de risc este, în cele mai multe cazuri, un rezultat al situației în care se află participantul la piață. În principal datorită acestui factor, se pot observa diferențe dramatice de lichiditate pe piața imobiliară între perioadele de creștere a prețurilor și cele de scădere.

Un alt element psihologic, cu implicații semnificative asupra evoluției pieței imobiliare, este reprezentat de așa-numitul „efect de înzestrare” (*endowment effect*) descoperit de profesorul american Richard Thaler. Acest efect se referă la faptul, constatat empiric și demonstrat experimental, că oamenii consideră mai valoros un bun asupra căruia dețin drepturi de proprietate decât un bun similar/identic deținut de altă persoană. Practic, pe piața rezidențială, oamenii nu sunt dispuși să plătească pentru a

obține o locuință decât un preț mai mic decât cel pe care l-ar cere pentru locuința respectivă din poziția de vânzător. Datorită impactului major pe care îl au tranzacțiile imobiliare asupra averii personale a oamenilor, „efectul de înzestrare” este resimțit mai puternic pe această piață și poate reprezenta o explicație plauzibilă pentru diversele ineficiențe constatate în funcționarea mecanismelor ei.

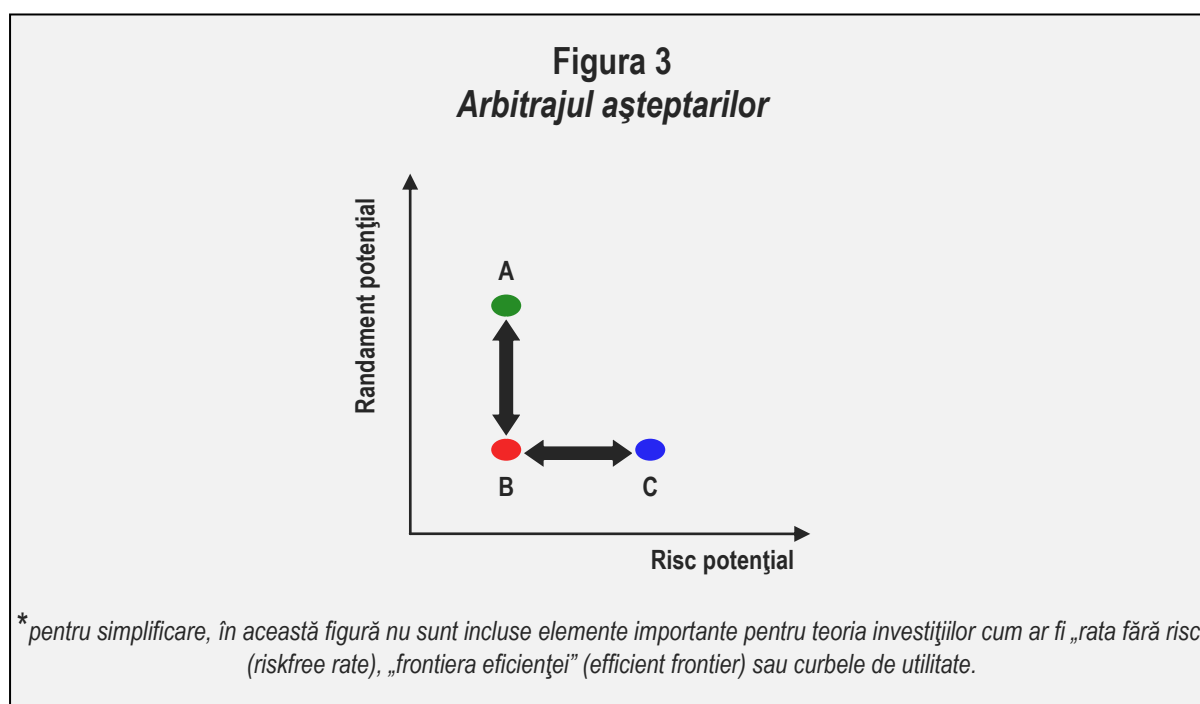
Toți factorii de natură psihologică enumerați mai sus conferă pieței imobiliare caracteristici specifice care o deosebesc de celelalte piețe pe care se vând bunuri și servicii, sau se tranzacționează active. Chiar dacă principiile de bază de pe această piață sunt similare cu cele ale piețelor pe care se tranzacționează active financiare, diferențele importante de lichiditate, volatilitate și eficiență, precum și asimetriile de preț nu pot fi ignorate într-un demers care își propune să înțeleagă și să descrie mecanismele care guvernează piața imobiliară.

1.4. „Teoria arbitrajului de preț” și eficiența pieței imobiliare

Având în vedere aspectele descrise mai sus putem afirma că piața imobiliară are o dimensiune investițională pronunțată. Acest lucru înseamnă că, în afara investitorilor și speculatorilor, marea majoritate a consumatorilor percepe achiziția unei locuințe ca reprezentând în primul rând o investiție. În general, cei care au nevoie de o locuință vor achiziționa una considerând această acțiune ca fiind o investiție sau un mijloc de economisire **mai eficient decât închirierea**. Perceperea procesului de achiziție a unei locuințe ca fiind un mijloc de economisire este un fenomen întâlnit în special în cazul celor care achiziționează respectiva locuință cu bani împrumutați, iar pentru cei care folosesc resurse proprii pentru achiziție percepția este cea a unei teaurizări a respectivelor resurse. Un investitor care deține în prezent suma pe care o va folosi pentru achiziția unei locuințe are posibilitatea de a alege între mai multe tipuri de active (acțiuni, obligațiuni, mărfuri etc.) cu grade diferite de risc în timp ce persoana care cumpără locuința cu bani împrumutați nu are decât alternativa economisirii sumei necesare pentru achiziția locuinței. Contractarea unui împrumut reprezintă de fapt transferarea sumei de bani din viitor în prezent prin plata unui cost aferent, respectiv dobânda și comisioanele percepute de creditor. În acest sens, debitorul poate beneficia de locuința respectivă în prezent, împrumutul reprezentând astfel o alternativă la economisire. Datorită acestui fapt, comportamentul de piață al consumatorilor este similar cu cel al investitorilor.

Pentru a putea înțelege mai bine motivațiile investitorilor și mecanismele care determină evoluția pieței imobiliare vom prezenta în cele ce urmează o analiză în paralel a unor concepte investiționale dezvoltate pe piețele de capital și care pot fi extrapolate pe piața imobiliară.

Conform „teoriei arbitrajului de preț”, dezvoltată de profesorul american Stephen A. Ross în 1976, rentabilitatea estimată a unui activ financiar poate fi modelată ca funcție liniară a mai multor factori macroeconomici. Rezultatul modelului poate fi folosit pentru evaluarea corectă a activului respectiv și pentru raportarea acesteia la riscul potențial. Dacă presupunem că, pentru două active diferite, toți factorii sunt egali, investitorii vor prefera activul cu cel mai redus grad de risc potențial. Această relație poate fi exprimată grafic astfel:



Practic, graficul de mai sus exprimă relația elementară între risc, randament și alegerile investitorilor. Este evident faptul că investitorii vor prefera activul B în detrimentul activului C datorită unui grad de risc mai mic pentru un randament identic. În același timp, investitorii vor prefera activul A în detrimentul activului B datorită randamentului mai bun oferit la același grad de risc. Acest lucru va determina creșterea prețului lui A în raport cu B și C, precum și a prețului lui B în raport cu C. Investitorii care mizează pe diferența de risc dintre B și C, precum și pe diferența de randament dintre A și B efectuează o operațiune de **arbitraj al așteptărilor**.

În acest context, trebuie menționat faptul că „randamentul” se referă la *valoarea prognozată sau așteptată* de piață, iar „riscul” la care este expus activul se referă la *riscul sistematic sau riscul de piață* care este diferit de riscul idiosincratic (riscul nespecific sau individual).

Diferența dintre acest gen de operațiuni și arbitrajul „clasic” este dată de faptul că, în cazul de față, este vorba despre un procedeu care crește șansele de câștig estimate pe baza „așteptărilor pieței” dar nu garantează acest lucru. Arbitrajul „clasic” se referă la

obținerea unui câștig sigur din specularea unei diferențe între prețurile de pe mai multe piețe ale aceluiași activ (de exemplu: diferențele între prețul unei acțiuni pe piața spot și prețul contractelor futures având ca activ suport aceeași acțiune pe piața produselor derivate).

Arbitrajul așteptărilor are un rol fundamental pentru toate piețele pe care se tranzacționează active: determină eficiența acestor piețe. Tipul de eficiență generat de aceste operațiuni de arbitraj este diferit de cea economică (spre exemplu eficiența de tip Pareto care se referă la alocarea resurselor), acest concept având un caracter informațional în teoria investițiilor. **Din acest punct de vedere, o piață este eficientă dacă toată informația disponibilă despre un activ este inclusă rapid și complet în prețul de tranzacționare al acestuia.** Într-o astfel de piață este aproape imposibil ca o persoană să facă profituri pe baza subevaluării sau supraevaluării excesive datorită numărului mare de investitori care desfășoară operațiuni de arbitraj al așteptărilor.

Pentru atingerea unei astfel de situații de eficiență este necesară existența unor condiții cumulative, astfel:

- **informațiile** trebuie să fie corecte și disponibile tuturor participanților;
- **viteza** de tranzacționare trebuie să fie relativ egală pentru toți;
- **costurile** de tranzacționare să fie uniforme și la un nivel foarte scăzut în raport cu valoarea tranzacției.

Se poate observa cu ușurință faptul că piețele imobiliare din întreaga lume, caracterizate prin asimetrii informaționale, viteză scăzută și costuri ridicate de tranzacționare, nu pot prezenta la momentul de față caracteristicile necesare pentru a putea fi considerate măcar parțial eficiente, în sensul descris mai sus. Cu alte cuvinte, prețurile activelor imobiliare nu reflectă în mod constant randamentele și riscurile anticipate de participanții la piață. Arbitrajul, care are rolul de a elimina alocările ineficiente de resurse economisite și de a preveni pierderile masive datorate acestor alocări, este puternic descurajat de infrastructura operațională a pieței. Astfel, costurile de tranzacționare și calitatea serviciilor conexe pieței imobiliare devin generatoare de riscuri suplimentare.

Chiar dacă această concluzie este general acceptată de marea majoritate a economiștilor, există studii¹⁸ care au demonstrat pe baza unor dovezi empirice faptul că piața rezidențială poate prezenta caracteristici de eficiență slabă (*weak efficiency*). În mod paradoxal, acest fapt este atribuit costurilor (financiare și non-financiare) mari de tranzacționare care au rolul de a compensa eventualele câștiguri suplimentare care pot fi obținute în urma speculării asimetriilor informaționale. Teoria rămâne însă deschisă dezbaterii, neexistând probe concludente în legătură cu amploarea efectului de compensare pe care îl au costurile ridicate de tranzacționare în raport cu lipsa de

¹⁸ *Efficiency of the Market for Residential Real Estate*, Karl L. Guntermann, Richard L. Smith, Land Economics, Vol.63, No.1, 1987.

transparență a pieței și cu asimetriile informaționale. În plus, simplul fapt că operațiunile de arbitraj nu pot fi efectuate la randament maxim din cauza costurilor nu înseamnă că prețurile reflectă informațiile disponibile în piață în mod eficient și, cu atât mai mult, acest lucru nu indică existența unei distribuții simetrice a acestor informații.

1.5. Analiza concurenței pe piața imobiliară

Datorită numărului mare de vânzători și volumului uriaș al tranzacțiilor (atât ca număr, cât și ca valoare absolută), piața imobiliară poate fi considerată ca apropiindu-se destul de mult de modelul concurenței perfecte. Principalul motiv care conduce la o astfel de concluzie este legat de imposibilitatea vânzătorilor, în general, de a impune prețul de tranzacționare. Același lucru este valabil și pentru cumpărători sau investitori luați individual, toți participanții la piață având rolul, consacrat în teoria microeconomică, de „*price takers*”. Practic, prețul fiecărui lot de teren, al fiecărei locuințe și al fiecărui spațiu comercial este influențat, aproape în totalitate, de **interacțiunea între volumele agregate ale cererii și ofertei**.

Imposibilitatea participanților la piață de a influența semnificativ prețul de tranzacționare și dependența evoluției pieței de cerere reprezintă rezultatul faptului că averea imobiliară a unei țări este puternic divizată, iar marea majoritate a populației participă la această piață fie în calitate de (potențiali) vânzători, fie în calitate de (potențiali) cumpărători, sau ambele. Această caracteristică extremă, unică pieței imobiliare, o face să se apropie suficient de mult de modelul concurenței perfecte fără a îndeplini unele dintre condițiile consacrate de teoria economică, și anume: bunurile imobiliare nu sunt omogene, iar asimetriile informaționale creează un avantaj important vânzătorilor. Spre deosebire de piața de capital, care este și ea considerată ca apropiindu-se de concurență perfectă, piața imobiliară nu poate fi influențată de mari investitori instituționali, având un caracter competitiv net superior în plan agregat¹⁹. În plus, practica a dovedit faptul că nici măcar statul, atunci când participă la piață ca vânzător sau cumpărător, nu are resurse suficiente pentru a influența *decisiv* prețurile²⁰. Statul are în schimb, instrumente coercitive cu influență indirectă cum ar fi politica fiscală sau cea de reglementare a regimului proprietăților, precum și instrumente de natură monetară cu impact asupra cererii (de exemplu: influența asupra dobânzilor pe termen scurt și controlul masei monetare), dar posibilitățile de utilizare a acestora sunt limitate într-o societate democratică bazată pe economie de piață.

Nu în ultimul rând, trebuie menționat faptul că barierele la intrarea pe această piață și la ieșirea de pe ea sunt extrem de reduse, acest lucru contribuind decisiv la caracterul puternic concurențial. Cu toate acestea, ieșirea este mai dificilă, în perioade

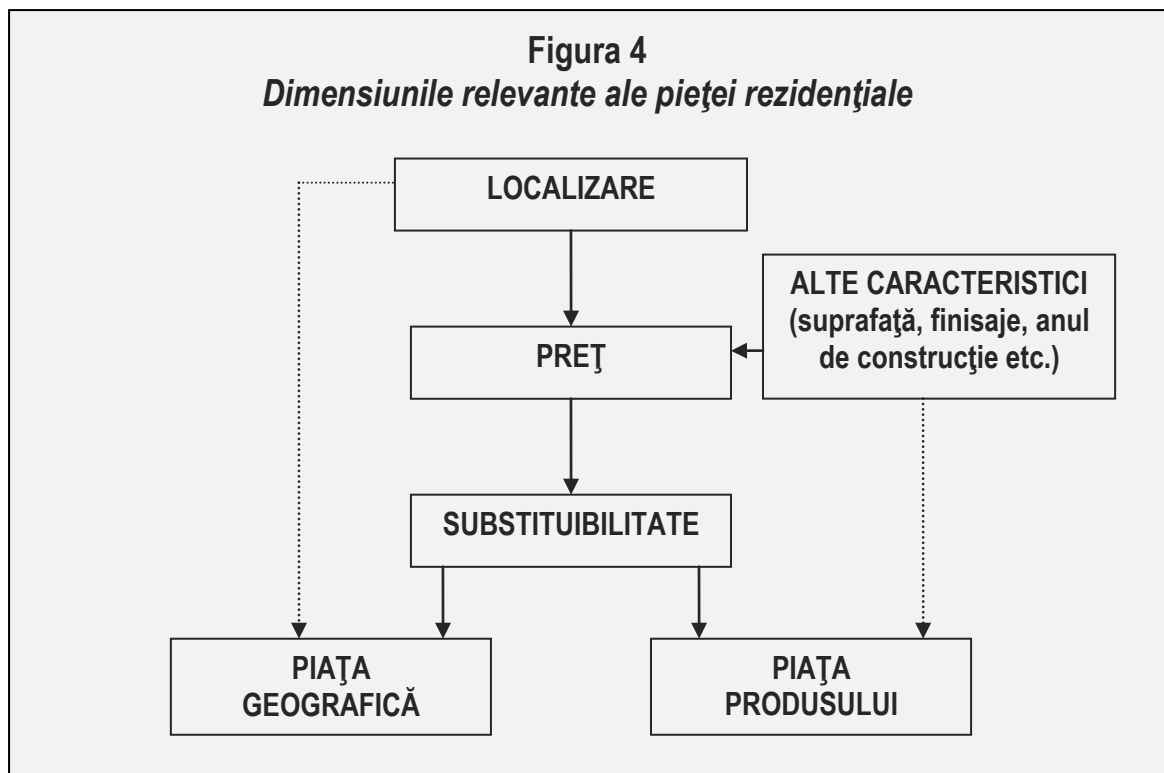
¹⁹ Impactul pe care îl au investitorilor instituționali asupra prețurilor de pe piața imobiliară este cel mult local și temporar.

²⁰ Demersurile statelor de a construi locuințe sociale, participând astfel la ofertă, sau de a cumpăra locuințe sociale de pe piață, participând astfel la cerere, nu au putut determina evoluții importante ale prețurilor pe termen lung.

de scădere a prețurilor și a lichidității, în special pentru mari investitori cu portofolii consistente. Dificultatea provine din volumul mare al pierderilor care trebuie asumate prin vânzarea activelor la prețuri reduse.

Din punct de vedere al definirii geografice, piețele imobiliare au un puternic caracter local, dar pentru a putea înțelege mai bine sursa acestei caracteristici trebuie cunoscută mai precis proporția pe care o au consumatorii și investitorii (*categorii care pot fi considerate distincte din punct de vedere al scopului urmărit și nu neapărat al comportamentului pe piață care este de multe ori similar așa cum am arătat mai sus*) în totalul cererii. Astfel, dacă pentru un investitor elementele esențiale care determină substituibilitatea între două bunuri imobiliare sunt randamentul chiriei și potențialul de creștere a prețurilor, pentru un consumator elementele care contează cel mai mult pot fi diferite. O persoană care achiziționează o proprietate pentru a locui în ea are, în general, următoarele puncte de reper: apropierea față de locul de muncă și față de familie/prieteni; calitatea proprietății; calitatea zonei; accesul la mijloacele de transport în comun; precum și alte elemente determinate de necesitățile personale legate de confort și accesibilitate. Cu excepția calității proprietății care se referă la suprafață, compartimentare, finisaje, an de construcție etc., toate celelalte elemente sunt exogene și țin de un singur factor: localizarea. Aceasta este importantă atât pentru consumatori, cât și pentru investitori, din motivele invocate mai sus, la care se adaugă încă unul important: lichiditatea. Este cunoscut faptul că lichiditatea variază în funcție de zonă (de exemplu: zonele centrale ale marilor orașe sunt mai lichide decât periferiile), iar acest lucru contează pentru că cel care cumpără este dispus să ofere un preț mai bun (*liquidity premium*) dacă știe că există o piață pentru acel activ.

Piața pentru investitori este conectată puternic la piața consumatorilor, datorită faptului că aceștia din urmă reprezintă de fapt motorul randamentelor pe care le obțin cei care investesc. Astfel, există în mod evident un grad puternic de corelare între nivelul de substituibilitate a proprietăților valabil pentru investitori și cel valabil pentru consumatori. Caracterul local incontestabil al pieței nu se datorează exclusiv motivațiilor de natură subiectivă. Un alt element esențial este ponderea pe care o are prețul în determinarea gradului de substituibilitate. Astfel, este greu de afirmat că o locuință în valoare de 1 000 000 de euro este substituibilă cu una în valoare de 100 000 de euro, chiar dacă cele două proprietăți îndeplinesc aceeași funcție, având, poate, chiar aceeași suprafață (în acest caz, diferența între cele două prețuri nu poate fi dată decât de zonă). Astfel, o caracteristică a pieței imobiliare care ține de dimensiunea pieței produsului este determinată de poziționarea geografică. În cazul pieței imobiliare putem afirma că **dimensiunea geografică, mai precis locația, influențează (indirect, prin preț) în mod decisiv definirea pieței produsului, determinând gradul de substituibilitate al proprietăților într-un mod mult mai complex decât în cazul altor bunuri și/sau servicii**. Expresia grafică a acestei relații este prezentată mai jos.



Concluzionând, putem defini dimensiunea geografică relevantă a pieței rezidențiale astfel:

- pentru investitori (cumpărători, dezvoltatori): piața imobiliară are o dimensiune mondială;
- pentru consumatori (vânzători individuali și cumpărători care achiziționează proprietăți pentru a le utiliza în orice alt scop decât cel de a obține randament): piața imobiliară are o dimensiune locală.

Cu toate acestea, concluzia de mai sus nu are suficientă precizie pentru a putea fi considerată incontestabilă. Numeroase variabile, cum ar fi mobilitatea forței de muncă și gradul de diferențiere al proprietăților, afectează în mod decisiv substituibilitatea, astfel încât nu există, în prezent, autorități sau organisme care să poată oferi soluții pentru conturarea unei imagini complete a modului în care interacționează acești factori pentru a genera echilibrul cerere-ofertă. Practic, gradul de substituibilitate al proprietăților depinde în mod decisiv de preț, care la rândul lui este determinat de un complex de elemente imposibil de agregat. Datorită acestui fapt, granițele pieței identificate mai sus nu pot avea decât un caracter orientativ.

1.6. Indicatori de risc ai pieței imobiliare

Chiar dacă la momentul de față, nu există o opinie unanimă în rândul experților privind modalitățile de calcul al riscurilor la care sunt expuse piețele imobiliare, mai multe modele de analiză au reușit de-a lungul timpului să-și probeze viabilitatea. Unul dintre acestea este, cu siguranță, *modelul de scoring* pentru piața rezidențială elaborat de Deutsche Bank Research la sfârșitul lui 2006²¹. Acest instrument relativ simplu și-a demonstrat eficiența reușind să anticipeze cu destulă precizie declinul piețelor imobiliare din Marea Britanie, Spania și Irlanda, precum și stabilitatea pieței din Germania. Practic, cercetătorii de la Deutsche Bank Research, utilizând date furnizate de Eurostat, EMF²², UN Population Division și Euroconstruct²³, au creat un model axat pe următoarele coordonate de bază:

(1) Riscul general de preț

- include o posibilă supraevaluare a activelor imobiliare datorată unor indicatori de rentabilitate²⁴ și accesibilitate²⁵ în creștere.

(2) Riscul economic

- se referă la încetinirea creșterii economice, creșterea dobânzilor și fluctuațiile importante în numărul locuitorilor unei țări.

(3) Riscul de ofertă

- apare atunci când stocul de locuințe crește mai rapid decât populația.

(4) Riscul de structură a pieței

- când tot mai multe persoane sunt deținători de proprietăți imobiliare și mărimea acestor proprietăți este din ce în ce mai mare, apare o presiune suplimentară asupra prețului.

(5) Riscuri privind sistemul ipotecar

- creșterea indicatorului împrumut ipotecar / valoarea proprietății²⁶;
- o creștere a împrumuturilor cu rată/dobândă variabilă în totalul creditelor ipotecare indică riscuri mai mari de insolvabilitate pentru clienții băncilor;
- creșterea datoriei ipotecare a populației ca pondere în PIB.

(6) Riscul de corelare cu alte piețe

- corelarea cu piața imobiliară din Statele Unite²⁷.

²¹ *US house prices declining: Is Europe next?*, Deutsche Bank Research, 11.10.2006.

²² European Mortgage Federation.

²³ Cel mai important institut european de cercetare în domeniul construcțiilor.

²⁴ Este de fapt raportul dintre prețul proprietății și chiria lunară. Randamentul scade odată cu creșterea valorii acestui indicator.

²⁵ Indicatorul de accesibilitate se măsoară ca procent al ratei ipotecare medii în venitul mediu net. Practic, cu cât valoarea indicatorului este mai mare, cu atât sunt mai puțin accesibile locuințele.

²⁶ LTV – *Loan-to-value*.

- corelarea la nivel european²⁸.

Un aspect interesant este legat de faptul că, în cadrul modelului, primii 5 indicatori au în total o pondere de 80% (0,8) cu sub-ponderi individuale de 20% (0,2). Astfel, autorii consideră cei 5 indicatori ca având o importanță egală în evaluarea riscului general al pieței. Estimând aproape 100 de modele suplimentare pe baza unor ponderi diferite, experții Deutsche Bank Research au observat că scorul median obținut era aproape identic cu cel obținut din aplicarea ponderilor egale. Această constatare conferă credibilitate ponderilor egale date factorilor de risc și, cel mai important aspect, indică **importanța egală a fiecărui factor de risc în raport cu ceilalți factori**. De fapt, între acești factori se pot observa legături atât din punct de vedere empiric, cât și din punct de vedere al teoriei economice. Practic, analizând factorii de risc dezvoltati de Deutsche Bank Research în raport cu evoluțiile recente ale piețelor imobiliare din statele dezvoltate, se constată un grad ridicat de corelare între evoluțiile acestor indicatori.

Unul dintre cele mai importante elemente utilizate în cadrul majorității analizelor de risc este **raportul chirii/preț**. Acest fapt se datorează, așa cum am prezentat anterior, dublei utilizări a chiriilor ca indicator esențial pentru piața imobiliară. Astfel, nivelul chiriilor oferă indicii importante în legătură cu veniturile disponibile ale populației și este folosit ca element de bază pentru analiza fluxurilor de numerar care pot fi obținute de investitori. Chiriile prezintă importanță pentru piața rezidențială, piața spațiilor comerciale și cea a birourilor, și mai puțin pentru piața terenurilor agricole sau a spațiilor industriale de producție.

Alți indicatori relevanți, utilizați în special de marile entități financiare pentru identificarea riscurilor de supraevaluare, sunt:

- ponderea avansului pentru creditele ipotecare în totalul valorii locuințelor (*downpayment percentage*);
- costul de oportunitate (reprezentat în general de "rata fără risc"²⁹) raportat la randamentul real total (calculat prin însumarea creșterilor de preț cu randamentul net al chiriilor);
- procentul de credite ipotecare neperformante din totalul creditelor ipotecare acordate;
- diferența (*spread*-ul) dintre dobânzile interbancare și dobânzile de referință ale băncilor centrale.

În final, considerăm importantă menționarea faptului că, în relația cu indicatorii de risc, evoluția prețurilor activelor imobiliare poate avea atât rolul de cauză, cât și pe cel de efect. De exemplu, evoluția prețurilor pe piața imobiliară poate genera riscuri pentru

²⁷ Acest indicator se măsoară în funcție de impactul evoluției prețurilor la locuințe în SUA asupra prețurilor de pe piața europeană în discuție. De exemplu, dacă o creștere/scădere a prețului cu 1% în SUA are un impact nesemnificativ atunci elasticitatea este considerată nulă.

²⁸ Se calculează ca sumă a elasticităților dintre piețele europene ponderată cu punctajul de risc al pieței respective.

²⁹ În Statele Unite, așa-numita *risk free rate* este reprezentată de randamentul titlurilor de stat cu maturitate la 10 ani.

sistemul ipotecar, acestea afectând la rândul lor dinamica prețurilor în cadrul unui proces care se autoalimentează.

1.7. Concluzii

Având în vedere argumentele expuse mai sus, putem afirma faptul că piața imobiliară, în general, și piața rezidențială, în special, se deosebesc fundamental de piețele obișnuite pe care se tranzacționează bunuri, servicii sau active. Specificul pieței imobiliare este determinat, în principal, de două elemente: *caracteristicile proprietăților și comportamentul participanților la piață*. Datorită acestor factori, piața imobiliară se distinge prin: asimetrii informaționale, prețuri rigide, fluctuații semnificative de lichiditate, lipsă de transparență și ineficiență economică. Astfel, sunt generate riscuri semnificative pentru sistemul financiar, care este strâns legat de piața imobiliară prin garanțiile ipotecare, precum și pentru restul economiei, prin afectarea procesului investițional și a mobilității forței de muncă.

În acest context, rolul serviciilor conexe pieței imobiliare (notarii, agențiile imobiliare, experții geodezi și evaluatorii) este extrem de important pentru estomparea asimetriilor informaționale și creșterea transparenței. În plus, lichiditatea pieței poate fi ameliorată prin intermediul unor costuri de tranzacționare mai reduse, creșterea vitezei și a calității acestor servicii. Modalitatea cea mai eficientă pentru realizarea acestui deziderat este, așa cum vom arăta în continuare, sporirea gradului de concurență pe piețele serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare.

CAPITOLUL II

PIAȚA IMOBILIARĂ ÎN ROMÂNIA

2.1. Date generale

În România, piața imobiliară rezidențială cuprinde peste 8 milioane de locuințe, având aproximativ 21 milioane de camere și o suprafață locuibilă totală de peste 300 milioane de m². În capitală, numărul total de locuințe este de aproximativ 800 mii, împărțite în aproape 2 milioane de camere și având o suprafață locuibilă totală de peste 30 milioane de m². Proporțiile statistice prezente la nivel național se regăsesc destul de simetric și la nivelul municipiului București. Astfel, 10% din populația României locuiește în capitală unde se regăsește 10% din fondul locativ național.

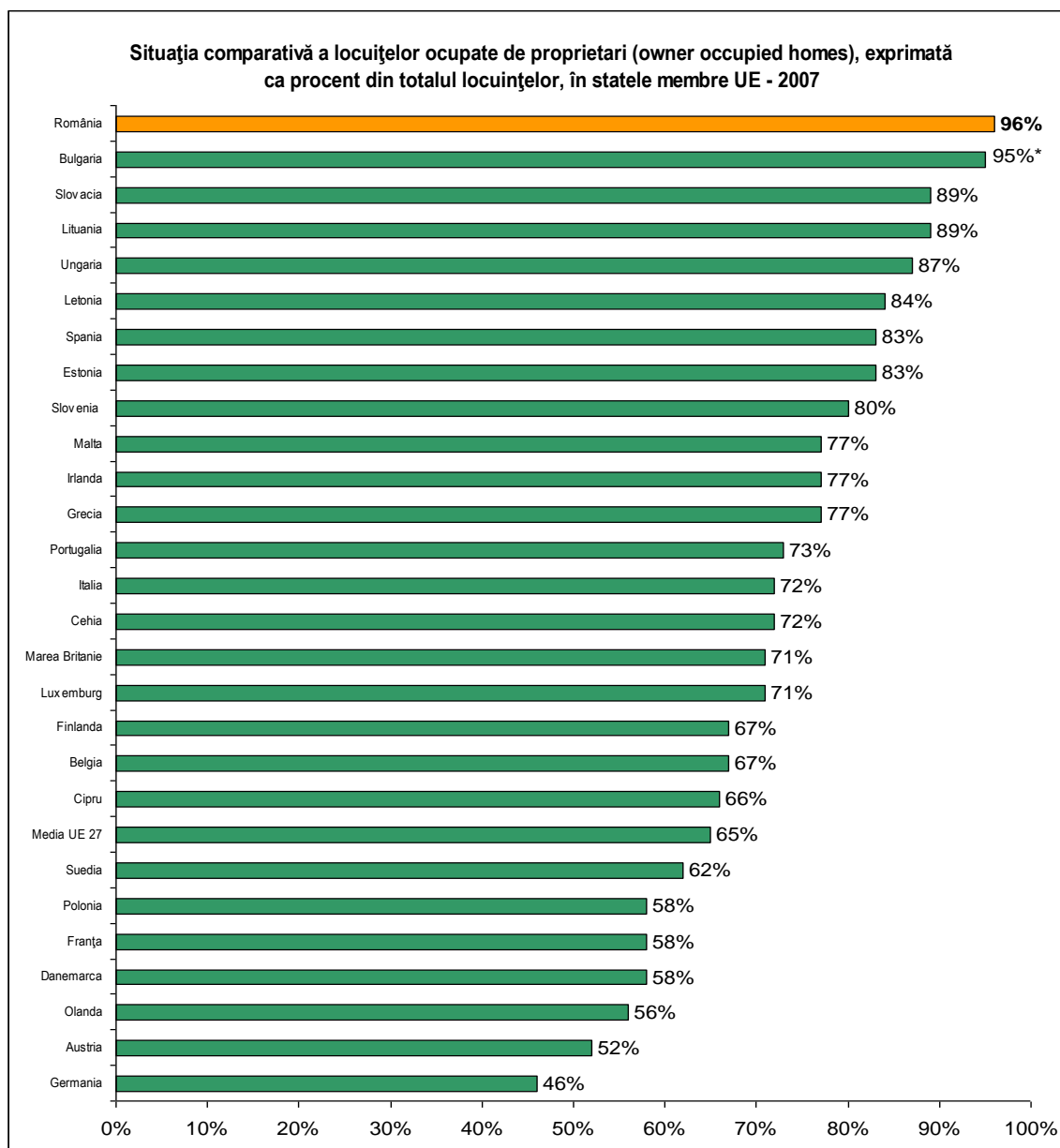
Majoritatea covârșitoare a acestor locuințe a fost construită înainte de 1989, când ritmul de dezvoltare urbană era mult mai accentuat, iar evoluția demografică era susținută de reglementări speciale (interzicerea avorturilor, interdicții legate de emigrare etc.). Drept consecință a eliminării acestor reglementări, precum și datorită altor factori de natură socio-economică, populația României a scăzut de la aproximativ 23 milioane în 1989, la 21,5 milioane în 2008. Conform prognozelor, este foarte probabil ca această tendință să se mențină și populația să ajungă la 21 milioane în 2011.

Mare parte a locuințelor a trecut din proprietatea statului în proprietate privată la începutul anilor 1990, acest lucru determinând ca populația să dețină în prezent aproximativ 98% din fondul locativ.

Ulterior anului 1989, începerea construcției de locuințe noi a cunoscut o perioadă de stagnare, numărul total de locuințe fiind suplimentat anual cu cele aflate deja în construcție. Începând cu anii 2000, în România a apărut fenomenul de dezvoltare imobiliară ca efect al creșterii prețurilor pe piața rezidențială. Intensificarea activității de construire a locuințelor, creșterea numărului de tranzacții imobiliare și a valorii acestora au accelerat odată cu finalizarea procesului de tranziție de la economia planificată centralizat la economia de piață și au fost amplificate de aderarea României la Uniunea Europeană.

Ca urmare a fenomenului de împrăștiere masivă a populației la începutul anilor 1990, precum și datorită sporului natural negativ al populației din ultimii 20 de ani, România ocupă în prezent locul 1, cu o rată de 96%, în rândul statelor membre UE ca procent de locuințe ocupate de proprietari din totalul locuințelor. În vârful acestui clasament se află atât state care au făcut parte din fostul bloc comunist cum ar fi

Bulgaria, Ungaria sau statele baltice, cât și țări de sorginte latină cum ar fi Spania, Italia și Portugalia. La polul opus se află statele nordice, iar cea mai scăzută rată se regăsește în Germania. Astfel, distribuția geografică a ponderii locuințelor ocupate de proprietari în totalul locuințelor se prezintă sub forma unui tipar coerent determinat și de factori socio-culturali.



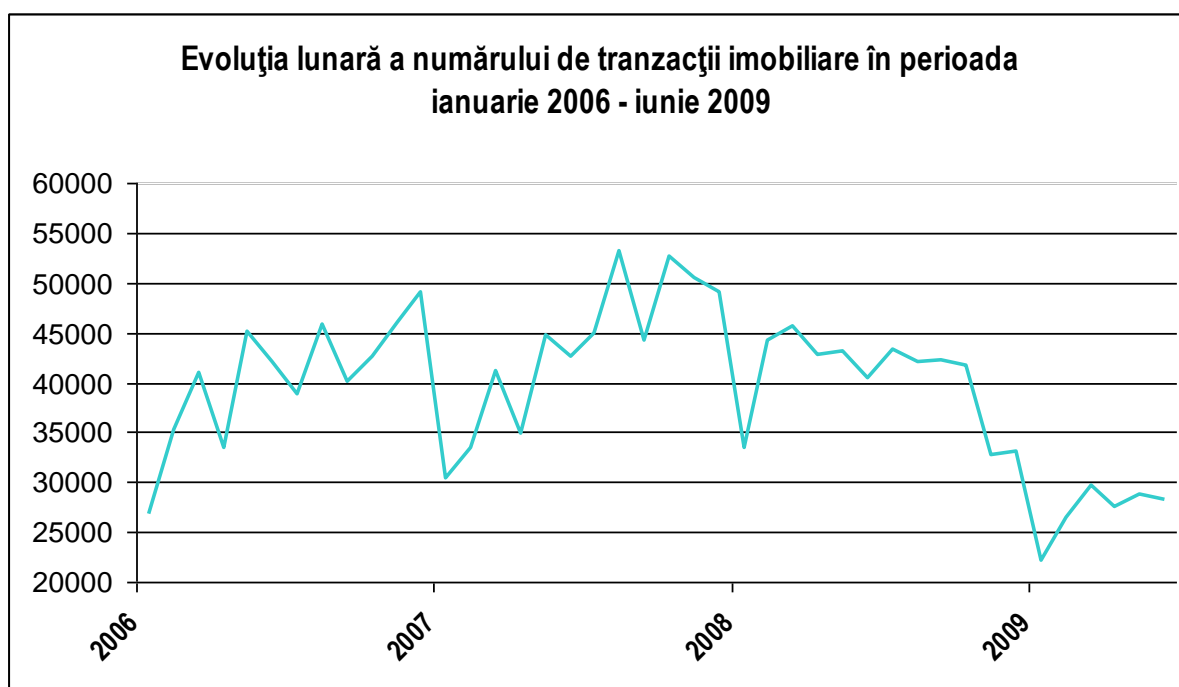
Sursa: Eurostat

* Pentru Bulgaria cifra este estimată pe baza datelor EMF.

Acest indicator furnizează informații importante în legătură cu înclinația populației pentru deținerea de locuințe în defavoarea închirierii, mobilitatea forței de muncă (invers corelată cu rata de locuințe ocupate de proprietari), structura pieței imobiliare și riscurile la care este expusă aceasta. În ultimii ani, numărul de locuințe ocupate de proprietari a scăzut în statele cu valori mari și a crescut în statele cu valori mici, existând o tendință evidentă în acest sens la nivel comunitar.

În mod aparent paradoxal, Germania este considerată una dintre cele ieftine (raportat la venituri) și mai stabile piețe imobiliare din lume tocmai datorită faptului că mai mult de jumătate din populație locuiește în case și apartamente închiriate. În perioada recentă de ajustare economică, ipoteza privind riscurile suplimentare generate de o rată mare a locuințelor ocupate de proprietari a fost confirmată de realitate, statele cu rate mari suferind corecții masive ale prețurilor în timp ce Germania și statele nordice și-au menținut o relativă stabilitate a prețurilor proprietăților.

Pe piața din România nu există un indice imobiliar oficial calculat pe baza valorilor de tranzacționare, existând în schimb mai mulți astfel de indicatori calculați de organisme private pe baza prețurilor afișate. Toate datele disponibile în piață arată o scădere generală a prețului activelor imobiliare în ultima perioadă, fără ca amplitudinea acestora să poată fi măsurată cu precizie. Cu toate acestea, un indiciu important privind evoluția pieței este oferit de lichiditate (numărul de tranzacții), element puternic corelat cu prețurile, așa cum am arătat în Capitolul I.

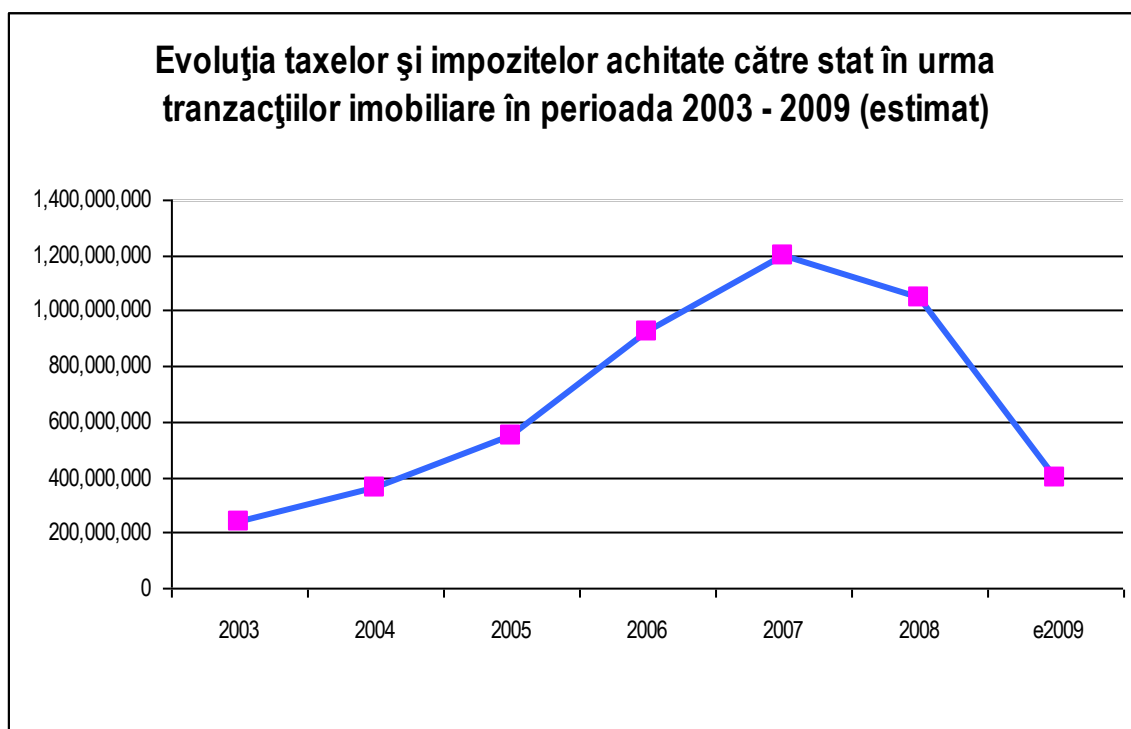


Sursa: UNNPR

Așa cum reiese și din graficul evoluției lunare a numărului de tranzacții, lichiditatea pieței are o dinamică ciclică, perioadele de iarnă fiind caracterizate de tranzacții în scădere. În cadrul perioadei analizate, vara și toamna anului 2007 prezintă cel mai mare număr de tranzacții, acesta depășind 53 000 în august și 52 000 în octombrie. La polul opus se află perioada de început a lui 2009 când numărul lunar de tranzacții a scăzut pentru prima dată în ultimii 3 ani sub 25 000.

Scăderea prețurilor pe piața imobiliară a început cel mai probabil la mijlocul anului 2008, fapt demonstrat de dinamica tranzacțiilor lunare, precum și de evoluția valorii

totale a taxelor și impozitelor încasate de stat în urma tranzacțiilor imobiliare. Impozitele încasate de stat au scăzut în 2008 cu aproape 150 milioane de lei față de anul precedent, după ce înregistraseră o dublare în perioada 2006-2007. În primul semestru din 2009, valoarea acestora s-a prăbușit cu peste 60% față de perioada similară a anului precedent ca urmare a contracției economice severe.



Sursa: UNNPR

2.2. Influența cursului valutar asupra pieței imobiliare

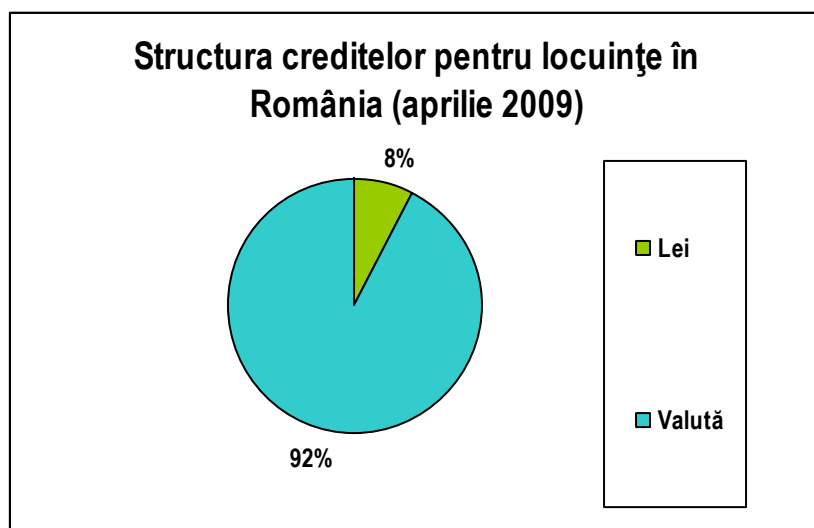
Datorită faptului că, în majoritatea cazurilor, moneda de tranzacționare a proprietăților imobiliare este euro, iar veniturile participanților la piață sunt în moneda națională, pe piața românească are loc un fenomen care poate să pară paradoxal la prima vedere: nivelul nominal al prețurilor are, în unele situații, o evoluție divergentă față de nivelul real. De exemplu: o scădere a prețului unui apartament de la 100.000 euro la 80.000 euro reprezintă o reducere nominală cu 20% a prețurilor care se poate traduce în termeni reali:

- a) într-o scădere cu 20% a prețurilor, în condițiile menținerii aceleiași rate de schimb valutar între euro și leu;
- b) o scădere cu mai mult de 20% a prețurilor, în cazul unei aprecieri a monedei naționale în raport cu euro;
- c) o scădere cu 4% a prețurilor, în condițiile devalorizării monedei naționale cu 20% în raport cu euro;
- d) o creștere a prețurilor, în cazul unei devalorizări a monedei naționale mai mare de 25% în raport cu euro.

Teoretic, dependența prețurilor reale de cursul de schimb valutar euro/leu are și un efect de accentuare a impactului indicatorilor macroeconomici asupra prețurilor. În realitate, însă, cursul de schimb a reprezentat un element de echilibrare a evoluțiilor abrupte ale prețurilor nominale, astfel:

- în perioada de creștere economică susținută, prețurile nominale ale activelor imobiliare au avut o tendință accentuată de creștere, compensată parțial de aprecierea monedei naționale în raport cu euro;
- în perioada, recentă, de ajustare economică, efectul a fost invers, scăderea prețurilor activelor imobiliare fiind compensată parțial de deprecierea monedei naționale.

Practic, datorită efectului generat de cursul de schimb, prețurile reale (în lei) au avut o marjă mult mai mică de fluctuație (volatilitate) decât prețurile nominale (în euro). Această situație reprezintă o simplă constatare și nu o regulă a pieței, în viitor fiind posibile toate variantele expuse în exemplul de mai sus.



Sursa: BNR

Conform raportărilor BNR, în luna aprilie 2009, creditele pentru locuințe ale populației totalizau 21,6 miliarde RON (aproximativ 5 miliarde euro). Din acest total, cea mai mare parte (92%) este reprezentată de creditele în valută, în cadrul cărora ponderea cea mai mare o au creditele în euro, urmate de cele în franci elvețieni. Structura de ansamblu s-a menținut în ultimul an, în luna aprilie 2008, aceasta fiind de 91% pentru creditele în valută și 9% pentru cele în lei.

Această situație nu este însă valabilă și în cazul creditelor de consum care sunt împărțite aproape perfect simetric între lei și valută (aproximativ 37 miliarde RON fiecare). Chiar dacă există numeroși factori (cum ar fi durata creditului sau ofertele băncilor) care influențează structura pe categorii a creditelor populației, discrepanța

evidență dintre structura creditelor de consum și a celor pentru locuințe este influențată, cel puțin parțial, și de faptul că majoritatea prețurilor de tranzacționare sunt în euro.

Un alt indiciu privind impactul monedei de tranzacționare asupra ponderii pe care o are moneda autohtonă în totalul creditelor pentru locuințe este legat de discrepanța între anumite regiuni a acestei ponderi. Astfel, în București, unde cvasi-totalitatea prețurilor afișate ale anunțurilor imobiliare este în euro, ponderea creditelor în lei în totalul creditelor pentru locuințe este de aproximativ 4%, la jumătate din media națională. În același timp, în alte județe unde anunțurile imobiliare cuprind și prețuri în lei, ponderea monedei naționale în structura creditelor pentru locuințe este mult mai mare. De exemplu, în județul Tulcea creditele în lei reprezintă 37% (de peste 4,5 ori media națională), în județul Gorj ponderea este de 29% (de 3,6 ori media națională), iar în județul Olt aceasta este de 23% (de 2,8 ori media națională).

Cu toate acestea, factorii majori care generează ponderea covârșitoare a creditelor în valută în totalul creditelor pentru locuințe este evident rata dobânzii considerabil mai scăzută care aduce două avantaje importante: costul mai mic al creditului și, drept consecință a acestuia, rata de îndatorare mai ridicată acceptată de bancă. Dezavantajul major al acestei situații constă în riscul valutar la care se expun cumpărătorii de locuințe.

Cotațiile în euro pe piața imobiliară autohtonă au un dublu efect: conferă stabilitate prețurilor reale, dar constituie și o sursă suplimentară de ineficiență. Acest ultim fapt se datorează impactului pe care îl are tranzacționarea în monedă străină asupra creșterii costurilor tranzacției și asupra riscului total al acesteia.

2.3. Procedura de tranzacționare

Banca Mondială publică, începând cu 2003, un raport anual denumit „*Doing Business*”, menit să furnizeze o bază obiectivă pentru înțelegerea și îmbunătățirea cadrelor naționale de reglementare a mediului de afaceri. La început, acest raport cuprindea 5 indicatori de bază și acoperea 133 de țări. În prezent, *Doing Business* are în componență 10 seturi de indicatori și acoperă 183 de țări. Indicatorii sunt analizați pentru fiecare țară pe baza unor scenarii standardizate și reprezintă o sursă primară de informații pentru foarte mulți investitori instituționali.

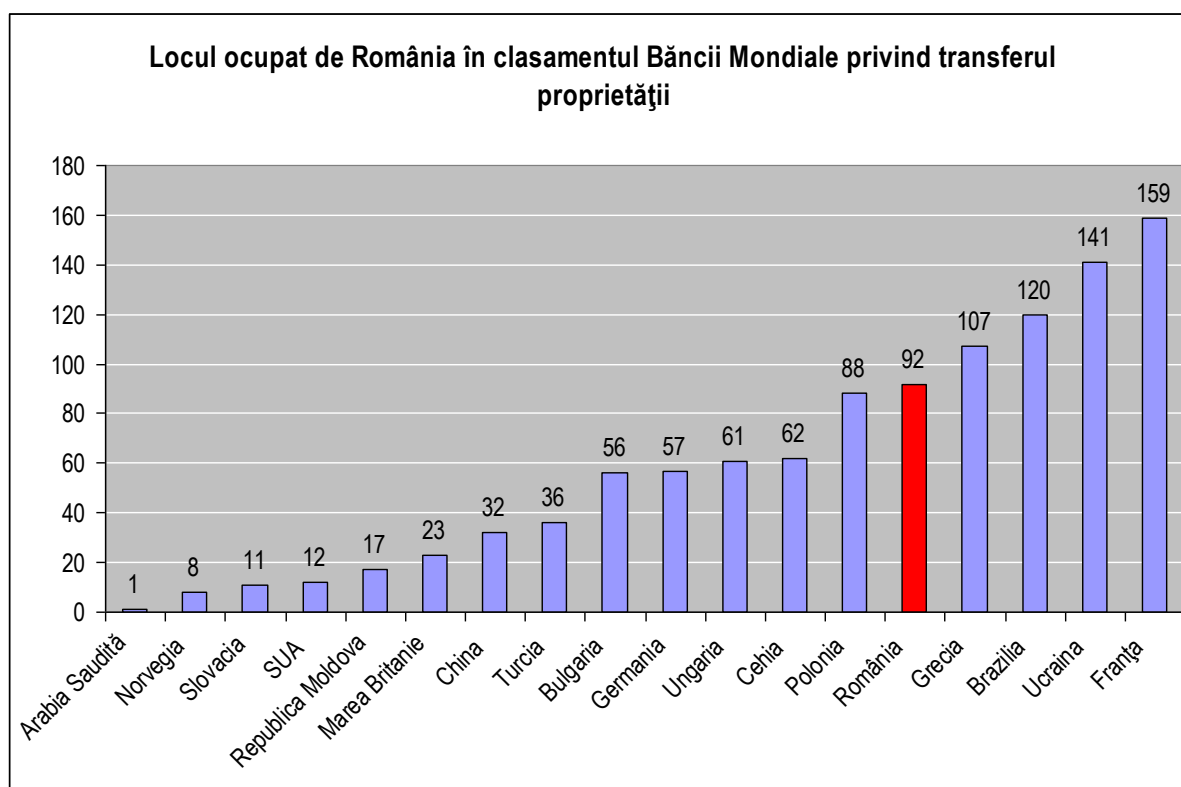
Pentru anul 2010, România ocupă locul 55 în clasamentul general al Băncii Mondiale privind ușurința de a face afaceri, înaintea Spaniei, Italiei, Cehiei și Poloniei, dar după Austria, Germania, Finlanda, Ungaria și Bulgaria. Primele trei locuri în acest clasament sunt ocupate de Singapore, Noua Zeelandă și Hong Kong. Impactul negativ cel mai însemnat asupra poziției României în acest clasament este datorat indicatorilor

care vizează: plata taxelor, angajarea forței de muncă, înregistrarea transferului proprietății, obținerea permiselor de construcții și lichidarea afacerii.

Indicatorul	Locul ocupat de România în 2010
Demararea unei afaceri	42
Obținerea permiselor de construcție	91
Angajarea forței de muncă	113
Înregistrarea transferului proprietății	92
Obținerea de credit	15
Protecția investitorilor	41
Plata taxelor	149
Comerțul transfrontalier	46
Executarea obligațiilor contractuale	55
Lichidarea afacerii	91

Sursa: World Bank – Doing Business 2010 – Romania

Unul dintre indicatorii care sunt analizați de Banca Mondială se referă la modalitatea în care este realizat transferul dreptului de proprietate asupra unui imobil. Elementele tranzacției imobiliare sunt descrise în detaliu, iar locul pe care îl ocupă fiecare stat este determinat de numărul de proceduri, de durata acestora și de costul tranzacției. Statele cu cel mai redus nivel al acestor sub-indicatori sunt clasate pe primele locuri în analiza comparativă a sistemelor de tranzacționare.



Sursa: World Bank – Doing Business 2010 – Romania

Transferul dreptului de proprietate în România ³⁰	
Număr de proceduri	8
Durata în zile	48
Costul ca procent valoarea proprietății	1,3%
Loc în clasamentul mondial	92

Sursa: World Bank – Doing Business 2010 – Romania

Cele mai performante economii din lume în privința transferului de proprietate			
Țara	Număr de proceduri	Durata în zile	Costul ca procent din valoarea proprietății
Noua Zeelandă	2	2	0,1%
Norvegia	1	3	2,5%
Arabia Saudită	2	2	0%

Sursa: World Bank – Doing Business 2010

Lista procedurilor de înregistrare a dreptului de proprietate conform scenariului standardizat aplicat de Banca Mondială:

Scenariu: O companie cu răspundere limitată și capital privat autohton dorește să cumpere o proprietate în zona periurbană a Bucureștiului. Proprietatea care urmează să fie tranzacționată este deținută de o companie similară, nu este ipotecată și cuprinde un teren de 557,4 m² pe care se află o clădire cu două etaje și o suprafață de 929 m². Valoarea totală a tranzacției este de 1.123.975 RON (echivalentul a 50 de venituri medii anuale pe cap de locuitor). Tranzacția este considerată completă atunci când cumpărătorul poate folosi proprietatea ca garanție pentru un împrumut bancar.

P1. Obținerea informațiilor de la cadastru (certificat cadastral)

Durată: 3 zile – o zi în procedură de urgență (simultan cu procedura 2)

Cost: 100-250 RON

P2. Obținerea certificatului fiscal

Durată: 1-5 zile (simultan cu procedura 1)

Cost: 10 RON (timbru fiscal)

P3. Obținerea extrasului de carte funciară de la Oficiul de Cadastru și Publicitate Imobiliară (OCPI)

Durată: 2 zile – o zi în procedură de urgență

³⁰ Nu conține decât costurile, durata și procedurile aferente operațiunilor obligatorii legate de transferul unei proprietăți / finalizarea unei tranzacții. Costurile de intermediere, de exemplu, nu fac parte din acestea.

Cost: 20 RON (extras de carte funciară pentru informare) + 40 RON (extras de carte funciară pentru autentificare)

P4. Notarul public verifică dacă imobilul este gravat de sarcini, verifică certificatul fiscal și autentifică contractul de vânzare-cumpărare

Durată: 1-2 zile

Cost: 5.286 RON + 0,5% din valoarea de tranzacționare care depășește 549.231 RON

P5. Înregistrarea titlului de proprietate la OCPI

Durată: 9 zile

Cost: 0,5% din valoarea proprietății

P6. Depunerea declarației fiscale privind achiziția proprietății

Durată: o zi

Cost: 10 RON

P7. Notificarea acționarilor în legătură cu achiziția

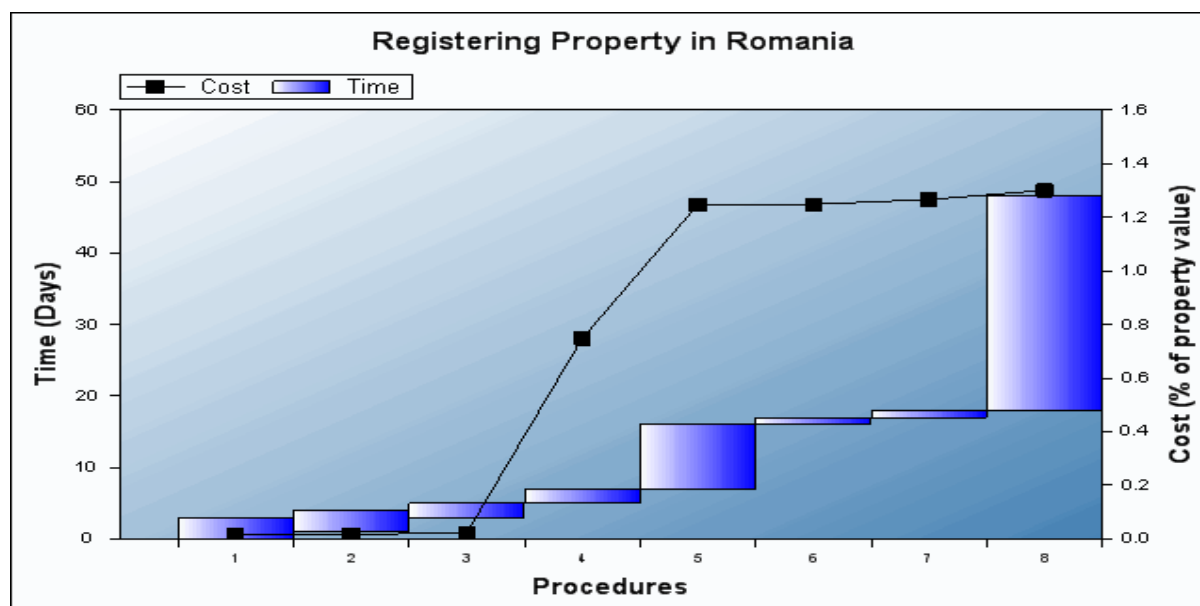
Durată: o zi

Cost: 200 RON

P8. Înregistrarea proprietății achiziționate ca sediu la Registrul Comerțului³¹

Durată: 30 zile

Cost: 350-420 RON



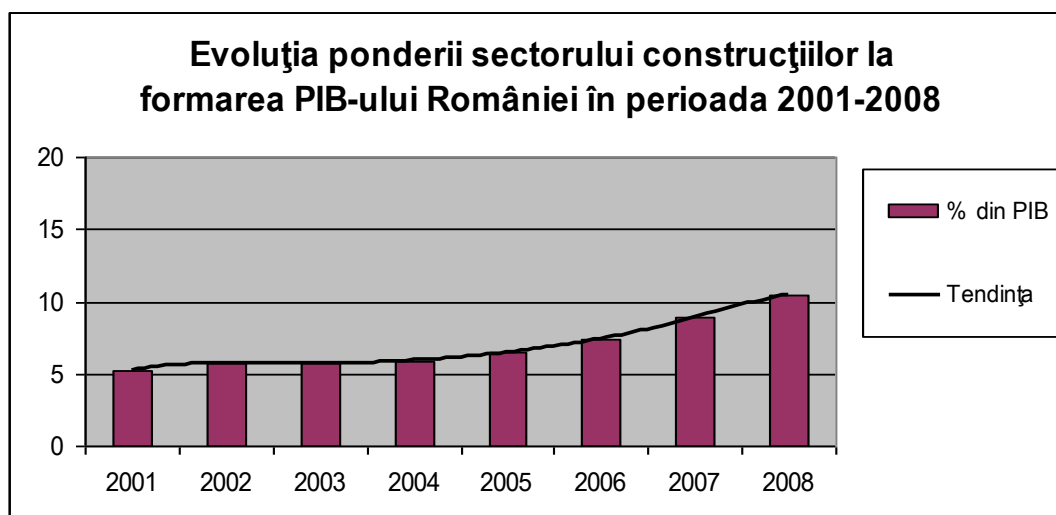
Sursa: World Bank – Doing Business 2010 – Romania

³¹ În ceea ce privește înscrierea mențiunilor privind sediul unei societăți comerciale în Registrul Comerțului, actualmente, termenul de eliberare a certificatului aferent înscrierii mențiunii este de 5 zile, calculat potrivit dispozițiilor Codului de procedură civilă, de la data înregistrării cererii, termen instituit prin prevederile art. 8 alin. (3) din Legea nr. 359/2004, așa cum a fost modificat prin O.U.G. nr. 75/2004.

Cu excepția ultimelor 3 proceduri, primii 5 pași în realizarea tranzacției sunt valabili atât pentru persoanele juridice cât și pentru persoanele fizice. Așa cum se poate observa și din graficul de mai sus, impactul cel mai mare asupra costului total al tranzacției aparține procedurii 4 (autentificarea contractului la notariat).

2.4. Situația construcțiilor

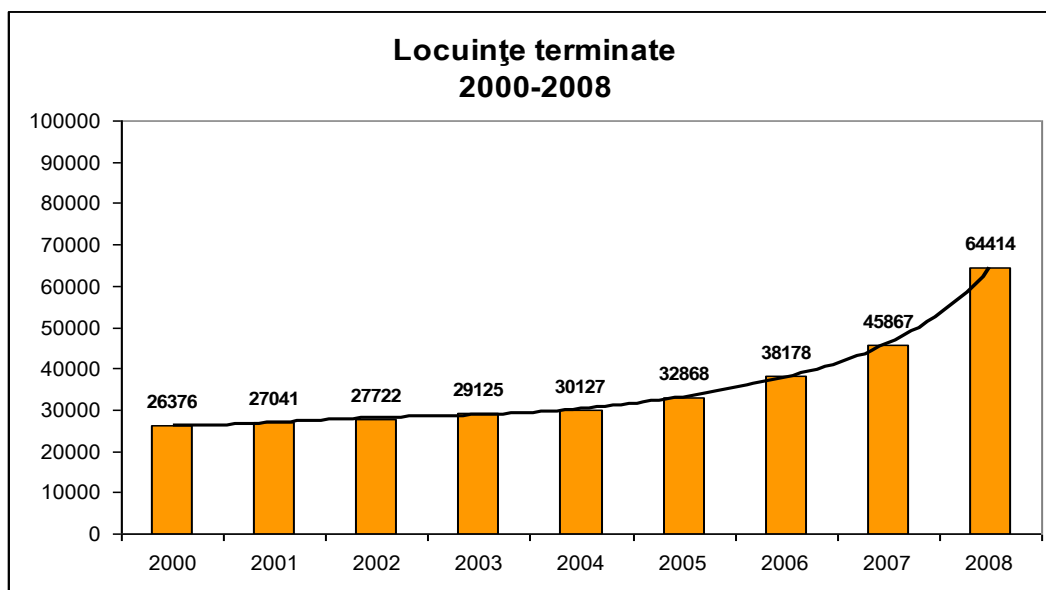
Domeniul construcțiilor reprezintă unul dintre cele mai importante sectoare ale economiei românești, având o pondere consistentă în produsul intern brut. Așa cum reiese și din graficul de mai jos, ponderea construcțiilor la formarea PIB-ului României aproape s-a dublat în ultimii 4 ani, acest fapt datorându-se parțial și activității de dezvoltare imobiliară care a cunoscut o creștere spectaculoasă în această perioadă.



Sursa: INS

Constructorii de locuințe și-au intensificat activitatea începând cu anul 2005 odată cu deschiderea accesului populației la creditele ipotecare. Tendința de accelerare a acestei activități este evidentă în graficul de mai jos. Aderarea României la Uniunea Europeană a determinat, în ultimii doi ani, o creștere a ritmului investițiilor imobiliare și implicit a numărului de ansambluri rezidențiale dezvoltate de investitori străini.

Această situație se reflectă și în statisticile privind numărul de locuințe nou construite, care s-a dublat în ultimii trei ani. Conform INS, la sfârșitul anului 2008 se aflau în curs de execuție peste 143.000 de locuințe. Mare parte din locuințele nou construite au cel puțin 3 camere și sunt construite de investitori privați sau persoane fizice în regie proprie.



Sursa: INS

Modelul de business al dezvoltatorilor se bazează pe principiul costurilor de înlocuire a structurilor imobiliare (detaliat în Capitolul I). Atunci când valoarea de piață a clădirilor dintr-o anumită zonă depășește costul construirii de la zero a acestora, dezvoltatorii imobiliari vor investi în acea zonă. Riscul major al acestei activități constă în faptul că producția are loc pe stoc, iar vânzarea treptată a locuințelor înainte de finalizare este dificilă în perioadele de scăderi ale prețurilor. Pentru a atenua acest risc, majoritatea dezvoltatorilor împart proiectele mari pe faze de construcție în care locuințele sunt date în folosință gradual. Perioada de timp dintre data începerii investiției și cea a finalizării proiectului este în general suficient de mare pentru a constitui un element de incertitudine.

Încercând să elimine o parte din riscurile generate de decalajele mari din domeniul construcțiilor și pentru a-și asigura o parte din capitalul necesar derulării investiției, dezvoltatorii imobiliari scot la vânzare apartamente încă din fază de proiect. Acest lucru face ca în piață să aibe loc tranzacții imobiliare cu apartamente care nu există în prezent. Prețurile mai scăzute ale acestora înglobează, însă, riscurile pe care dezvoltatorul nu dorește să și le asume.

2.5. Bariere la intrarea pe piață

Barierile la intrarea pe piața construcțiilor rezidențiale pot fi împărțite în două categorii:

- A) Naturale – legate de nivelul de capitalizare și know-how necesar.
- B) Administrative – legate de autorizații și licențe necesare desfășurării activității.

Nivelul barierelor naturale este relativ modest la nivel național, cel puțin raportat la alte sectoare ale economiei. Rata de capitalizare necesară pentru a deveni dezvoltator imobiliar este suficient de scăzută pentru a permite existența unui număr mare de participanți, iar know-how-ul nu constituie o problemă. Barierele administrative, în schimb, sunt relativ ridicate, așa cum reiese și din analiza efectuată de Banca Mondială. Principala problemă este legată de durata destul de ridicată de timp în care se obțin autorizațiile necesare pentru funcționarea unei clădiri.

Obținerea permiselor de construcții		
	România	Țările membre OECD
Număr de proceduri	17	15,4
Durata în zile	243	157
Costul ca procent din venitul mediu anual pe cap de locuitor	87,9	56,1
Loc în clasamentul mondial	91	

Sursa: World Bank – Doing Business 2010 – Romania

În plus, nivelul ridicat al birocrăției (mai ales ca durată) constituie o sursă de ineficiență economică, prin amplificarea decalajelor de timp deja existente în răspunsul pe care oferta îl poate oferi cererii de locuințe noi.

2.6. Concluzii

În afara ineficiențelor structurale, inerente majorității piețelor imobiliare din lume, piața românească este expusă unor riscuri suplimentare, datorate tranzacționării în monedă străină, scăderii populației și numărului extrem de mare de locuințe ocupate de proprietari (piață redusă a chiriilor). Această situație este amplificată de lipsa de transparență a pieței (inexistența unui indice imobiliar oficial), costurile ridicate și viteza scăzută de tranzacționare, precum și de birocrăția excesivă din domeniul construcțiilor.

CAPITOLUL III SERVICIILE NOTARIALE

3.1. Aspecte generale

În Uniunea Europeană există patru sisteme diferite de reglementare a serviciilor notariale.

Cel mai reglementat și mai restrictiv dintre acestea este **sistemul clasic al notariatului latin**, prezent în majoritatea statelor europene: Spania, Portugalia, Italia, Franța, Luxemburg, Germania, Belgia, Polonia, Austria, Slovenia. În Grecia și Ungaria există un sistem notarial hibrid care prezintă, preponderent, elemente specifice sistemului notarial latin dar și elemente din alte sisteme (de exemplu: prezența unui sau chiar a doi avocați pe parcursul procedurii aferente tranzacțiilor imobiliare).

Sistemul notariatului latin este caracterizat de:

- intervenția obligatorie a notarilor în materia tranzacțiilor imobiliare și drepturile exclusive acordate acestora,
- restricții cantitative la intrarea pe piață - *numerus clausus* (restricționarea numărului de practicanți ai profesiei),
- restricții calitative la intrarea pe piață (o perioadă minimă de studii juridice, o perioadă minimă de experiență profesională)
- tarife obligatorii fixe, minime și/sau maxime
- alte reglementări ale comportamentului pe piață (structura afacerii, cooperarea inter-profesională, publicitatea).

Din rândul statelor europene menționate mai sus făcea parte și Olanda. În 1999, odată cu reforma din domeniul profesiilor liberale, în această țară au fost eliminate atât restricțiile cantitative – intrarea pe piață fiind condiționată doar de întocmirea unui plan detaliat de afaceri – cât și onorariile fixe. După doi ani de funcționare a pieței în noile condiții s-a constatat că onorariile aferente tranzacțiilor imobiliare au scăzut, în timp ce onorariile care privesc dreptul familiei (contracte prenuptiale, testamente etc) au crescut. Acest fapt a determinat reintroducerea unor limite maxime numai pentru acestea din urmă, justificată de necesitatea protejării intereselor beneficiarilor serviciilor notariale.

De asemenea, Italia a reușit în 2006 eliminarea tarifelor fixe pentru toate profesiile liberale menținând însă tarifele maxime. În cazul notarilor situația este ceva

mai neclara deoarece există în continuare, în legislația aplicabilă profesiei, interzicerea concurenței neloiale între notari prin preț, fapt care vine practic în contradicție cu liberalizarea onorariilor.

Sistemul notarial dereglementat existent în Olanda reflectă o viziune mult mai actuală, mai modernă asupra situației notarului, privit ca un agent economic care îndeplinește o funcție publică.

Sistemul din Marea Britanie, Irlanda, Republica Cehă și Slovacia, denumit **sistemul avocațial** este caracterizat de un control profesional din punct de vedere calitativ, cu alte cuvinte de restricții calitative (obținerea unei licențe, examinări profesionale), de tarife negociabile și de un nivel scăzut de reglementare cu privire la structura pieței și la comportamentul pe piață. Serviciile juridice în materia tranzacțiilor imobiliare sunt oferite de avocați, așa numiții “*solicitors*” precum și de semi-juriști intitulați agenți licențiați specializați în transferul dreptului de proprietate.

Sistemul scandinav (Suedia, Finlanda și Danemarca) este acel sistem în care agentul imobiliar prestează inclusiv servicii juridice. Este caracterizat de aceleași elemente ca și cel anterior (restricții calitative, tarife negociabile, nivel redus de reglementare a structurii pieței și a comportamentului pe piață). Partile sunt libere să încheie singure contractul de vânzare-cumpărare, recurgerea la serviciile unui expert fiind opțională. Există totuși o tradiție a vânzării unei proprietăți prin intermediul unui agent imobiliar care se ocupă inclusiv de partea juridică a tranzacției, având specializare în acest sens. De asemenea, procedurile au fost mult simplificate, folosindu-se contracte standard.

Sistemul notarial din România face parte din categoria sistemului clasic al notariatului latin, cel mai reglementat și mai restrictiv dintre cele patru sisteme notariale existente în Uniunea Europeană, ai cărui reprezentanți susțin caracterul de funcție publică al activității notariale.

Serviciile notariale sunt reglementate printr-o lege de organizare și exercitare a profesiei – Legea notarilor publici și a activității notariale nr.36/1995 cu modificările și completările ulterioare, printr-un regulament de punere în aplicare a acestei legi, adoptat de Ministerul Justiției și, totodată, printr-un Statut și un Cod deontologic, acestea din urmă adoptate de organizația profesională.

Forul profesional al notarilor este reprezentat de Uniunea Națională a Notarilor Publici din România (UNNPR), formată din 15 Camere ale notarilor publici (numărul Camerelor notarilor corespunde numărului Curților de Apel). Din fiecare Cameră fac parte notarii publici care își desfășoară activitatea în circumscripția teritorială a unei Curți de Apel (alcătuită din mai multe județe).

3.2. Procedura notarială privind tranzacțiile imobiliare

Procedura notarială în cazul unei tranzacții imobiliare include efectuarea mai multor activități. Unele dintre acestea sunt îndeplinite în mod obligatoriu de către notar, contrar celor afirmate de reprezentanții profesiei care susțin că actele menționate în Legea nr. 36/1995 a notarilor publici și a activității notariale sunt îndeplinite doar la cererea persoanei interesate, neexistând în această lege nici un act/procedura despre care să se menționeze că intră exclusiv în competența notarilor.

În Regulamentul de punere în aplicare a acestei legi, aprobat prin Ordinul Ministrului Justiției nr. 710/C/1995 cu modificările și completările ulterioare, la art. 28 alin.(2) se menționează însă expres faptul că: “La stabilirea onorariilor prevăzute de art. 28 lit. c) din lege, Consiliul Uniunii Naționale a Notarilor Publici va avea în vedere, pentru **actele notariale prevăzute de lege în competența exclusivă a notarului public**, tarife în funcție de complexitatea și valoarea actului”.

Potrivit prevederilor art. 11 din Anexa 1 la Ordinul Ministrului Justiției nr. 1145/C din 12 august 2005 pentru completarea Normelor cu privire la tarifele de onorarii ale notarilor publici, actele și procedurile pentru care se stabilesc onorarii minime graduale și procentuale (deci nu sume fixe minimale) sunt: **autentificările** și alte proceduri (de exemplu: acte de garanție mobilă și imobiliară, acte de constituire a societăților comerciale) precum și procedura succesorală.

Pe parcursul procedurii, notarul poate oferi consultanță și informare juridică persoanelor interesate. De asemenea, părțile sunt libere să recurgă la serviciile unui avocat. Acesta poate asista partea pe care o reprezintă pe durata întregii proceduri aferente unei tranzacții imobiliare, implicit în fața notarului public, oferindu-i acesteia consultanță juridică, poate solicita pentru partea pe care o reprezintă eliberarea extrasului de carte funciară pentru informare cu privire la imobilul care face obiectul tranzacției, poate redacta contractul de vânzare-cumpărare, situație în care partea pe care o asistă beneficiază de o reducere de 15% din onorariul perceput de notar pentru o astfel de procedură.

Serviciile/activitățile efectuate de notar în cadrul procedurii aferente încheierii unui act translativ de proprietate

Servicii	Gradul de implicare (este sau nu obligatoriu)	Alcătuirea onorariului
Consultanță juridică și informare	Nu	15% din onorariul total**
Încheierea unui antecontract de vânzare - cumpărare	Nu	Procent din valoarea avansului achitat de cumpărător (2,5% dar nu mai puțin de 150 lei)
Verificări preliminare (eliberare extras de carte funciară pentru informare)	Nu	*
Redactarea contractului de vânzare-cumpărare	Nu	15% din onorariul total**
Autentificare	Da	35% din onorariul total**
Formalități ulterioare (calcularea și încasarea tarifelor pentru înscrierea în cartea funciară, transmiterea titlului în vederea întabulării, calcularea și perceperea impozitelor pe tranzacții, predarea titlului de proprietate către cumpărător)	Da	10% din onorariul total**
Arhivare ³²	Da	25% din onorariul total**

* *tarif ANCPI (20 lei)*

** *onorariul total este stabilit în funcție de valoarea tranzacției. De exemplu, pentru o tranzacție între 65.000 euro și 130.000 euro, onorariul este de 760 euro + 0,75% din ceea ce depășește 65.000 euro.*

În eventualitatea în care imobilul este achiziționat prin contractarea unui credit ipotecar/imobiliar, actele de garanție imobiliară se încheie tot în fața notarului public și presupun, în mare parte, aceleași acțiuni din partea acestuia: consultanță și informare juridică, verificări preliminare ale situației juridice a imobilului, redactarea contractului,

³² Derivă practic din îndeplinirea procedurilor anterioare.

autentificarea acestuia, formalitățile ulterioare și arhivarea. Onorariul notarului pentru un astfel de act este structurat la fel ca și în cazul contractului de vânzare-cumpărare, prezentat în tabelul de mai sus.

Deși nu este obligatorie, încheierea unui antecontract de vânzare-cumpărare între părți este o practică răspândită, mai ales atunci când un astfel de act este cerut de bancă înainte de acordarea unui credit (atunci când prețul tranzacției va fi achitat în baza unui credit ipotecar).

Prin acest antecontract se stabilește prețul tranzacției ce urmează a avea loc, cumpărătorul achitând un avans care, de obicei, reprezintă un procent din prețul final, cuprins între 1% și 10%. Acest contract preliminar este întocmit și încheiat, în cele mai multe cazuri în fața notarului public dar poate fi încheiat și în fața agentului imobiliar care a intermediat tranzacția sau chiar de părți, asistate sau nu de avocat.

Notarul public este însă cel obligat să deslușească raporturile reale dintre părți cu privire la actul pe care vor să-l încheie, să verifice dacă scopul pe care îl urmăresc este în conformitate cu legea și să le dea îndrumările necesare asupra efectelor lui juridice.

De asemenea, el trebuie să ceară părților, ori de câte ori este cazul, documentele justificative și anume: titlul de proprietate - contractul de vânzare-cumpărare, donație etc., inclusiv dovada dreptului de proprietate al fiecărui autor anterior; certificatul de atestare fiscală care se eliberează de Direcția Taxe și Impozite în a cărei rază teritorială se află imobilul, certificate care confirmă plata impozitelor; extrasul de carte funciară pentru autentificare și/sau certificatul de sarcini.

După verificarea documentației și deslușirea raporturilor reale dintre părți, notarul public este obligat să analizeze legalitatea, iar în cazul în care constată ca această condiție nu este respectată trebuie să refuze întocmirea actului notarial printr-o încheiere de respingere .

Verificările legale preliminare care implică un control al situației imobilului în registrele imobiliare, conform legislației naționale, pot fi realizate de notar, de reprezentantul legal al părții sau chiar de parte, prin formularea unei cereri justificate pentru eliberarea unui extras de carte funciară pentru informare și plata unui tarif la Agenția Națională de Cadastru și Publicitate Imobiliară (ANCPI). Din conținutul acestuia rezultă dacă înstrăinătorul este proprietarul imobilului, identificarea cadastrală și eventualele sarcini care grevează imobilul (privilegii, ipoteci, dezmembrăminte ale dreptului de proprietate - uz, uzufruct, abitație, suprafață, precum și dacă asupra lui există litigii sau informații privind persoana înstrăinătorului - căsătorit, pus sub interdicție etc.).

Principala misiune a notarului este însă de a conferi autenticitate actelor pe care le îndeplinește. Înscrierile pentru care legea prevede forma autentică vor fi redactate numai de notari publici, de avocatul părților interesate sau de consilierul juridic ori reprezentantul legal al persoanei juridice. De asemenea, persoanele care au pregătire juridică superioară pot redacta înscrierile în care figurează ca parte, ele, soții, ascendenții sau descendenții lor.

Printre actele pentru care legea cere forma autentică, se regăsesc actele juridice între vii de înstrăinare a terenurilor de orice fel situate în intravilan și extravilan³³. Într-un astfel de caz, intervenția notarului este obligatorie și numai în cazul în care există un litigiu, actul se poate încheia prin intermediul instanței judecătorești care pronunță o hotărâre ce ține loc de act de vânzare-cumpărare.

Principiul consensualismului este cel potrivit caruia actul juridic este valabil fără să îmbrace o anumită formă, fiind necesară și suficientă simpla manifestare de voință. Doar în cazul actelor formale manifestarea de voință trebuie să îmbrace o formă specială pentru a fi producătoare de efecte juridice, în cele mai multe cazuri ca o condiție *ad validitatem*, legea prevede forma autentică.

Deși legea nu impune *ad validitatem* forma autentică în cazul actelor translativ de proprietate având ca obiect imobile - clădiri, apartamente din clădiri, părțile recurg la forma autentică întrucât aproape în toate cazurile, odată cu transmiterea dreptului de proprietate asupra construcției se transmite și un drept real asupra terenului pe care se află aceasta, drept care însă, nu poate fi dobândit, potrivit art. 2 Titul X din Legea nr. 247/2005, decât printr-un act autentic.

De altfel, UNNPR susține faptul că menținerea **obligativității** ca tranzacțiile imobiliare să se încheie prin intermediul notarilor publici izvorăște, în primul rând, din caracteristicile actului autentic, întocmit cu precădere de notar în îndeplinirea atribuțiilor conferite de lege.

Prin urmare, notarul este singurul în măsură să autentifice actele translativ ale dreptului de proprietate asupra imobilelor, procedură ce presupune verificarea prealabilă a tuturor condițiilor de fond și de formă care, sub sancțiunea nulității actului, trebuie îndeplinite: titlul de proprietate al transmitătorului, intabularea dreptului de proprietate pe numele acestuia, schițele cadastrale etc.

În cadrul procedurii de autentificare, notarul public constată, independent și imparțial că voințele părților sunt concordante și că legea este respectată.

³³ Legea nr. 247/2005 privind reforma în domeniile proprietății și justiției, precum și unele măsuri adiacente (art. 2, alin.(1), Titul X: Circulația juridică a terenurilor)

Odată cu autentificarea actului, notarul va determina, calcula și încasa impozitul datorat de vânzător. De la 1 ianuarie 2007, taxele de timbru notarial ce erau încasate tot de notari, au fost eliminate, odată cu abrogarea, prin Legea nr. 343/2006 pentru modificarea și completarea Legii nr. 571/2003 privind Codul fiscal, a O.G. nr. 12/1998 privind taxele de timbru pentru activitatea notarială.

Tot notarului public îi revine îndeplinirea demersurilor pentru înregistrarea proprietății³⁴, după finalizarea tranzacției, pe numele noului proprietar.

Dreptul de proprietate și celelalte drepturi reale asupra unui imobil se vor înscrie în cartea funciară pe baza actului prin care s-au transmis, numai dacă acel act s-a încheiat în formă autentică. Prin urmare, orice intabulare a unui contract de vânzare-cumpărare trebuie precedată de deschiderea cărții funciare.

Cartea funciară este un registru public, care cuprinde evidența juridică integrală și exactă a imobilelor, proprietatea persoanelor fizice și juridice din aceeași localitate.

Cartea funciară dovedește existența dreptului real înscris, în folosul persoanei care a dobândit cu bună-credință un drept real imobiliar, cât timp nu se dovedește contrariul. Publicitatea imobiliara are ca obiect înscrierea în cartea funciară a dreptului de proprietate și a celorlalte drepturi reale care se transmit, se constituie, se modifică sau care, după caz, se sting și se radiază, ca urmare a actelor și faptelor juridice referitoare la un bun imobil cum sunt dreptul de ipotecă și privilegiul imobiliar.

La întocmirea actelor care urmează să se înscrie în registrele de publicitate, notarii publici se vor asigura în prealabil de situația de carte funciară, prin solicitarea emiterii extraselor de carte funciară pentru autentificare și de cea cadastrală de la birourile teritoriale asupra imobilelor ce fac obiectul raporturilor juridice. Notarul public care a întocmit actul prin care se transmite un drept real imobiliar este obligat să ceară din oficiu înscrierea în cartea funciară, în ziua întocmirii lui sau cel târziu în prima zi lucrătoare consecutivă celei în care s-a întocmit actul, la biroul de carte funciară în a cărui rază de activitate se află imobilul.

Autentificarea actelor de către notarul public, cu privire la bunurile imobile înscrise în cartea funciară, va avea la bază extrasul de carte funciară emis numai în acest scop de către Biroul de Carte Funciară din cadrul Oficiului de Cadastru și Publicitate Imobiliară³⁵ sau după caz certificatul de sarcini și documentația cadastrală. Extrasul de carte funciară pentru încheierea de acte notariale se va elibera numai notarului public la cererea proprietarului tabular.

³⁴ Înregistrarea proprietății este reglementată prin Legea nr. 7/1996 a cadastrului și a publicității imobiliare, republicată .

³⁵ Agenția Națională de Cadastru și Publicitate Imobiliară, prin oficiile sale locale, coordonează și controlează executarea lucrărilor de cadastru și asigură înscrierea imobilelor în registrul de publicitate imobiliară

3.3. Studiul ZERP

Comisia Europeană a inițiat relativ recent, un proces de promovare a reformelor și de modernizare a sectorului profesiilor liberale. Pentru a evidenția problemele structurale constatate în practică de consumatorii europeni, Comisia a comandat o cercetare din partea Institutului pentru Studii Avansate din Viena. Aceasta a fost publicată în anul 2003 și a evidențiat numeroase disparități între nivelurile de reglementare din statele membre UE, precum și *legături strânse între reglementările excesive și ineficiența economică* în domeniul profesiilor liberale. Ca urmare a acestui studiu și a altor activități de investigare, Comisia a întocmit două rapoarte privind politica pe care o va adopta pentru a moderniza acest sector economic. Deși recunoaște necesitatea unui anumit nivel de reglementare pentru protejarea intereselor consumatorilor și menținerea independenței și integrității respectivelor profesii, Comisia folosește ca principal argument *necesitatea aplicării **principiului proporționalității***. **Acest lucru înseamnă că reglementarea este justificată dacă:**

- a) servește în mod evident unui interes public;**
- b) este potrivită în mod obiectiv pentru atingerea scopului de mai sus și**
- c) este mijlocul cel mai puțin restrictiv pentru concurență care poate fi utilizat în atingerea acestui scop.**

Comisia Europeană a constatat în urma studiului menționat mai sus că o parte semnificativă a reglementărilor din domeniul profesiilor liberale nu îndeplinea condițiile testului de proporționalitate. Această situație limitează inutil concurența pe piață și reduce semnificativ stimulentele pentru ca practicanții profesiilor liberale să lucreze eficient din punct de vedere al costurilor, să reducă prețurile, să ofere servicii de o mai bună calitate sau cu un grad de inovație mai mare.

În acest context, Comisia Europeană a comandat un studiu privind serviciile conexe tranzacțiilor imobiliare, care a fost întocmit de **Centrul de Drept și Politici Europene – ZERP** (Bremen), Școala Internațională de Afaceri Imobiliare (Regensburg), Universitatea din Viena și Institutul pentru Studii Avansate (Viena). Această cercetare de piață a vizat 21 de state membre UE (România nu a făcut parte din acestea) reprezentând mai multe tipuri de sisteme legislative privind tranzacțiile imobiliare. Studiul a fost dat publicității de Comisia Europeană la sfârșitul lui ianuarie 2008 și prezintă, conform Comisarului European pentru Concurență, doamna Neelie Kroes, „dovezi economice că sistemele supra-reglementate nu sunt benefice pentru consumatori în termeni de prețuri și posibilități de a alege”.

Conform studiului comandat de Comisia Europeană, tranzacțiile imobiliare implică mai multe tipuri de servicii conexe, care variază destul de puțin pe teritoriul Uniunii Europene în funcție de legislația din fiecare stat membru. Pentru a fi determinate costurile asociate unei tranzacții, autorii studiului au descris mai întâi pașii care sunt urmați pentru finalizarea unei astfel de tranzacții, după cum urmează:

(1) întâlnirea cererii cu oferta – are loc, de obicei, prin intermediul unei agenții imobiliare;

(2) evaluarea terenului și/sau a construcției – implică o verificare din punct de vedere energetic (obligatorie conform Directivei UE privind performanța energetică a clădirilor, 2002/91/EC) și o evaluare generală pentru vânzător sau cumpărător care în unele țări este realizată și pentru băncile care acordă credite ipotecare.

(3) întocmirea unui antecontract – poate fi realizată cu sau fără asistență.

(4) verificările legale preliminare – implică un control al situației imobilului în registrele imobiliare, conform legislației naționale, pentru a se determina dacă există ipoteci sau litigii în legătură cu respectivul imobil. Pentru România, această secțiune se referă la efectuarea serviciilor cadastrale și a intabulării imobilului.

(5) întocmirea contractului de vânzare-cumpărare – se realizează pe baza asistenței juridice și, în majoritatea țărilor UE, trebuie să aibă forma unui „act autentic”³⁶. În unele state membre este necesară participarea unui martor și/sau sigilarea documentelor cu certificarea autenticității semnăturilor părților de către persoana desemnată legal printr-o procedură specială.

(6) executarea contractului – include solicitarea avizelor/autorizațiilor administrative necesare pentru finalizarea tranzacției, transferul și controlul plății (aceasta se poate realiza printr-un cont de tip *escrow*³⁷).

(7) îndeplinirea obligațiilor fiscale – calcularea și achitarea obligațiilor fiscale rezultate în urma tranzacției.

Ulterior, sunt supuse analizei nivelurile **costurilor de tranzacție** aferente vânzării/cumpărării bunurilor imobiliare. Acestea includ atât tarifele achitate agențiilor imobiliare, serviciilor de natură tehnică și celor juridice, cât și taxele de înregistrare a bunului imobiliar și impozitele aferente tranzacției. La nivel comunitar, taxele plătite către stat reprezintă aproximativ 40% din costurile totale aferente tranzacției, restul

³⁶ *Deed* (engleză).

³⁷ Acest tip de cont este constituit ca garanție, dar ținut de un terț nefiind însă discreționar la dispoziția acestuia. Acest cont apare ca garanție între debitor și creditor, și este utilizat în cazul în care unul dintre aceștia nu-și achită obligațiile contractuale.

reprezentând tarifele și onorariile plătite pentru serviciile asociate acesteia. Din cei 60% achitați pentru aceste servicii, cea mai importantă parte (aproximativ 70%) se duce către agențiile imobiliare, iar serviciile juridice (notariale) încasează între 15% și 25%, adică între 7% și 13% din costul total. În cazul unei tranzacții ce implică un credit ipotecar de 100% din valoarea imobilului, procentul onorariilor notariale din costul total al tranzacției este de 11.5%.

Având în vedere procedura de transfer a proprietății imobiliare descrisă mai sus, serviciile asociate tranzacțiilor imobiliare în Uniunea Europeană pot fi clasificate după natura acestora astfel:

Servicii de intermediere	Servicii de natură tehnică	Servicii de natură juridică
Agenții imobiliare	Arhitecți	Notari
	Experți	Juriști (avocați și consilieri juridici)
	Ingineri	Agenții imobiliare (în sistemul de tip scandinav) ³⁸
		Alte tipuri de experți: agenți de cesiune licențiați ³⁹ (Anglia, Scoția și Țara Galilor) gestor administrativo (Spania)

Cea mai importantă concluzie care se desprinde din tabelul de mai sus se referă la discrepanțele destul de consistente dintre statele membre în ceea ce privește persoanele care prestează serviciile de natură juridică. Se poate observa faptul că în materie de servicii de intermediere și de expertizare tehnică există un grad destul de ridicat de convergență între statele membre, dar același lucru nu este valabil și pentru serviciile juridice, unde sistemele de transfer al proprietăților imobiliare sunt destul de diferite din acest punct de vedere.

În continuare, serviciile notariale din România vor fi analizate utilizând metodologia dezvoltată de ZERP.

³⁸ Agențiile imobiliare oferă și servicii de natură legală în Austria, Franța, Olanda, Portugalia, Slovacia, Slovenia și Spania. În țările scandinave agențiile imobiliare licențiate oferă servicii juridice complete, înlocuind notarii și avocații.

³⁹ *Licensed conveyancers* (engleză).

3.4. Analiza restricțiilor anticoncurențiale în profesia de notar public

Necesitatea criteriului privind obligativitatea desfășurării tranzacției prin intermediul unui notar public (**intervenția obligatorie**) ca și drepturile exclusive acordate acestora sunt puse din ce în ce mai des în discuție, fiind considerate proporționale doar prin prisma protecției consumatorului și asigurării legalității tranzacției. Această obligativitate a intervenției notarului este însă tot mai greu de justificat în cazul tranzacțiilor de natură comercială între părți (persoane juridice) care sunt reprezentate de avocați sau, chiar și în cazul tranzacțiilor între consumatori obișnuiți, dar care aleg să fie reprezentați din punct de vedere legal de avocați.

Potrivit prevederilor *Legii nr. 36/1995 a notarilor publici și a activității notariale*, notarul public este investit să îndeplinească un serviciu de interes public având statutul unei funcții autonome⁴⁰ iar actul îndeplinit de notarul public, purtând sigiliul și semnătura acestuia, este de autoritate publică și are forța probantă prevăzută de lege.⁴¹

Pornind de la caracteristicile procedurii de autentificare și ale actului care îmbracă forma autentică, reprezentanții sistemului notariatului latin din Europa se consideră exonerati, în baza derogării prevăzute la Art. 45⁴² din Tratatul CE, de la aplicarea reglementărilor referitoare la dreptul de stabilire dar și de la aplicarea regulilor de concurență.

Este adevărat că, în România, potrivit art. 1171 din actualul Cod civil "*actul autentic este acela care s-a făcut cu solemnitățile cerute de lege, de un funcționar public, care are dreptul de a funcționa în locul unde actul s-a făcut*". Începând însă cu anul 1995, notarul nu mai este un funcționar public ci un "*liber profesionist*", profesia, chiar dacă a păstrat elemente care sunt "de autoritate publică", regăsindu-se printre așa numitele "profesii liberale" sau "servicii profesionale".

Prestarea unui serviciu de interes public prin intermediul actelor notariale nu exclude însă componenta economică a unor astfel de activități. De altfel, o entitate poate fi angajată parțial într-o activitate economică și, parțial, în prestarea unui serviciu de interes public. În măsura în care este angajată, chiar și parțial într-o activitate economică, este evident că se supune regulilor de concurență⁴³.

Una dintre restricțiile concurențiale cele mai evidente care caracterizează sistemul notarial latin o reprezintă limitarea numărului de notari, prin aplicarea unor criterii de natură geografică, respectiv demografică.

⁴⁰ Art. 3, Legea nr. 36/1995

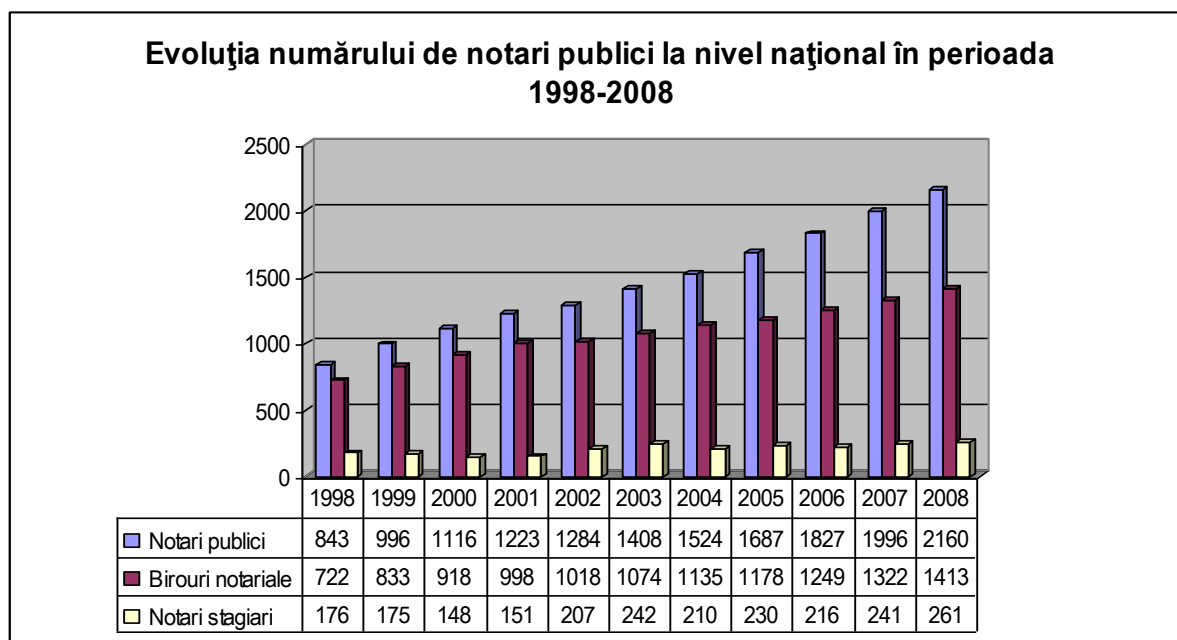
⁴¹ Art. 4, Legea nr. 36/1995

⁴² "Sunt exceptate de la aplicarea dispozițiilor prezentului capitol () în ceea ce privește statul membru interesat, activitățile care sunt asociate în acest stat, chiar și cu titlu ocazional, exercitării autorității publice".

⁴³ Vezi Comunicarea Comisiei la Raportul privind concurența în domeniul serviciilor profesionale COM (2004) 83 final, pg. 18, pct. 67.

Concret, în România, numărul de notari publici și de birouri notariale se stabilește, prin ordin al Ministrului Justiției, la propunerea Consiliului Uniunii Naționale a Notarilor Publici care are în vedere cerințele rezultate din întinderea teritoriului, numărul locuitorilor precum și volumul dar și tipul procedurilor notariale solicitate de public.

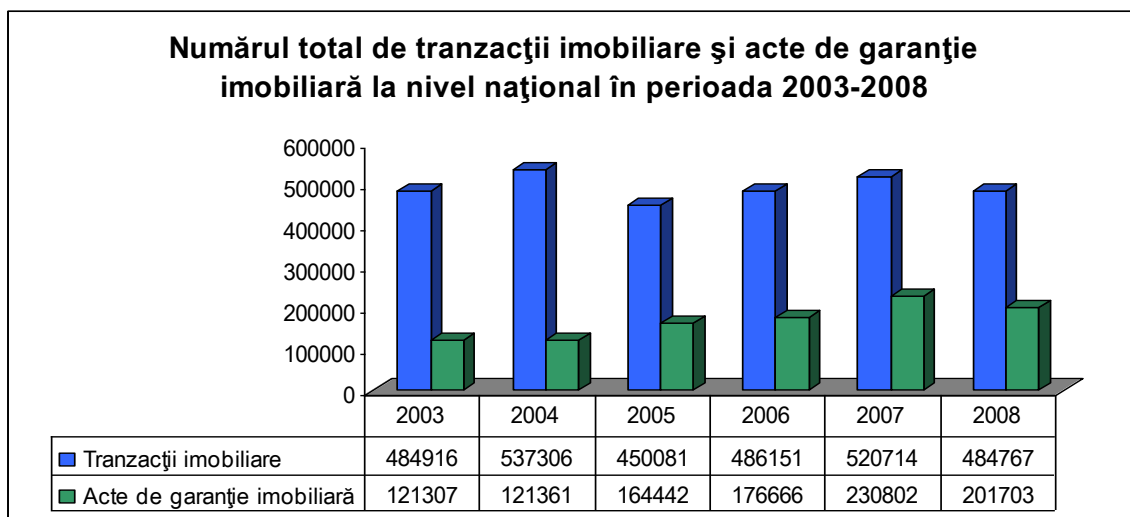
Numărul notarilor stagiați este stabilit în funcție de cererile notarilor definitiv de a lua în pregătire stagiați, fiecare notar definitiv putând angaja în aceeași perioadă un singur notar stagiar. Pentru a deveni notar definitiv, la terminarea stagiului de pregătire de 2 ani (sau chiar de un an în cazul în care notarul se distinge în profesie) trebuie promovat un examen, respingerea la două examene consecutive ducând la pierderea calității de notar. Pentru cei care dețin deja o experiență de minim 5 ani într-o altă funcție/profesie juridică nu mai este necesară efectuarea acestui stagiu. Trebuie însă promovat un concurs pentru verificarea cunoștințelor profesionale.



Sursa: UNNPR

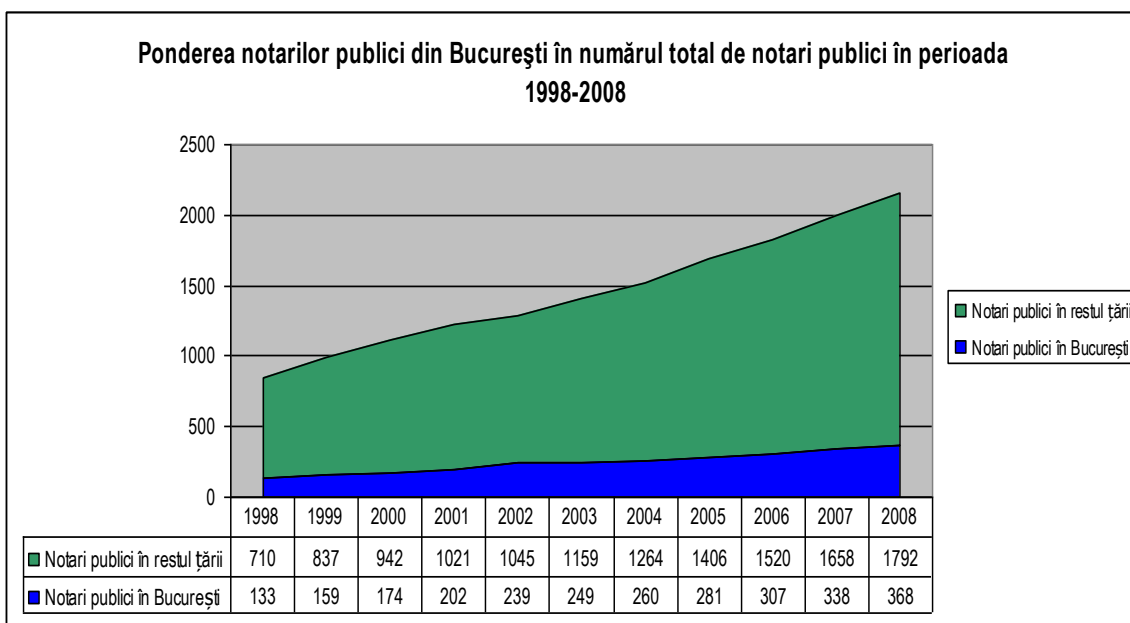
În sprijinul menținerii unei astfel de intervenții pe piața serviciilor notariale, Ministerul Justiției din România a susținut că stabilirea unor astfel de limite reprezintă măsuri justificate și proporționale în vederea asigurării interesului general al accesului la justiție și la aceste servicii.

Întrucât activitățile desfășurate de notari necesită un control atent, atât pentru admiterea în profesie cât și pe perioada exercitării acesteia, Ministerul Justiției este de părere că atât ministerul cât și organizația profesională trebuie să fie în măsură să asigure accesul în profesie, pregătirea profesională și controlul activităților desfășurate. Aceste argumente ar justifica limitarea numărului membrilor profesiei avându-se în vedere echilibrarea între aceste cerințe și nevoia de a avea un număr suficient de notari raportat la numărul populației și volumul/complexitatea activității acestora.



Sursa: UNNPR

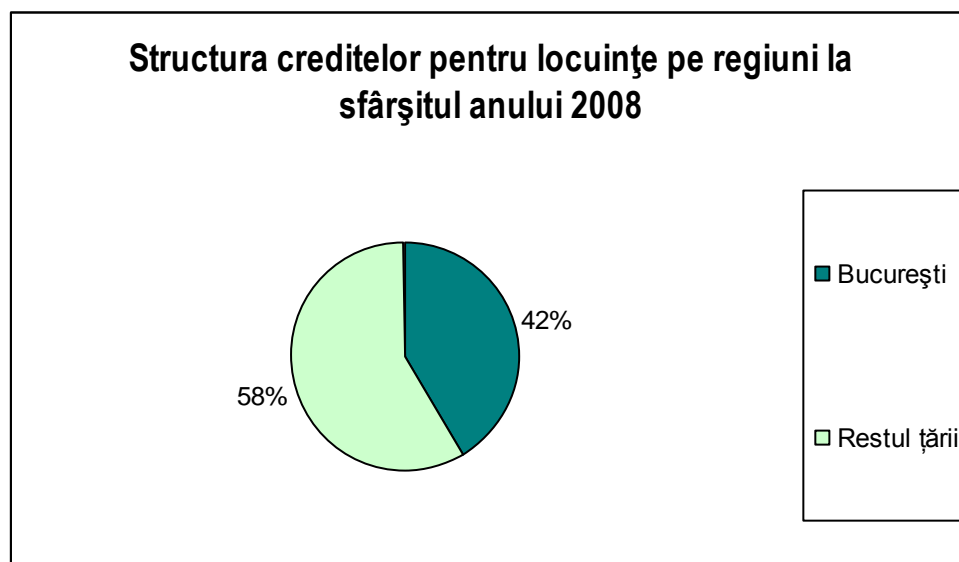
Analizând comparativ evoluția numărului de notari publici (ca indicator al ofertei) și numărul de tranzacții imobiliare și acte de garanție imobiliară (ca indicator al cererii) se poate afirma că oferta de servicii notariale a fost suplimentată permanent pentru a face față cererii. Această concluzie este însă doar parțial adevărată, valoarea tranzacțiilor imobiliare cunoscând o apreciere semnificativă în ultimii ani, fapt care a făcut ca *volumul agregat al pieței* să crească mult mai mult decât reiese din graficul de mai sus. Astfel, în condiții concurențiale, mai precis în absența restricțiilor cantitative, este foarte probabil ca numărul de notari publici să fi avut o dinamică pozitivă mult mai accentuată în ultimii ani.



Sursa: UNNPR

Din acest punct de vedere, așa cum reiese și din graficul de mai sus, situația cea mai problematică este la nivelul capitalei, unde numărul de notari publici a crescut an de an, dar insuficient pentru a compensa cererea. Acest fapt reiese din evoluția ponderii

numărului de notari publici din București în numărul total de notari publici, indicator care s-a menținut la aproximativ 17% în ultimii 4 ani în condițiile în care, conform datelor BNR, creditele pentru locuințe acordate în București reprezintă la momentul de față peste 40% din soldul creditelor pentru locuințe la nivel național.



Sursa: BNR

În concluzie, alocarea regională a posturilor nu își îndeplinește scopul, acela de a proteja interesele consumatorilor, servind în schimb intereselor membrilor profesiei care beneficiază de piețe locale în expansiune și puțini competitori noi care să preia cererea suplimentară. Astfel, distribuția resurselor se realizează în mod arbitrar și nu prin mecanisme de piață.

Sistemele notariale clasice sunt evidențiate ca reprezentând una dintre cele mai serioase probleme legate de aplicarea legislației comunitare în materie de piață internă și concurență. Pornind de la ideea că serviciile notariale conexe tranzacțiilor imobiliare nu reprezintă în totalitate exercițiul autorității publice exceptat de la aplicarea legislației comunitare primare, o parte importantă a reglementărilor care vizează acest domeniu devin nejustificate în conformitate cu principiul proporționalității.

În ceea ce privește **publicitatea**, notarilor le este interzis să-și facă reclamă prin orice mijloace, în afară de cazurile în care se recurge la anunțuri referitoare exclusiv la existența și sediul biroului notarial, programul de lucru și conținutul activității. Organizația profesională a notarilor este îndreptățită să facă publicitate prin mass-media asupra întregii activități notariale, evidențiind utilitatea și avantajele încheierii actelor prin notarii publici. La începutul fiecărui an, aceasta publică lista notarilor publici și a birourilor notariale în care aceștia funcționează.

Publicitatea “comercială” este considerată de către unii din membrii profesiei incompatibilă cu statutul de autoritate publică dar și cu demnitatea profesiei și împotriva

moralei publice. De exemplu, prin intermediul publicității se poate face referire la contractele prenuptiale⁴⁴ (ceea ce presupune neîncredere între parteneri) sau la testamente. Acest tip de reclamă este însă abuziv chiar și pentru practicile de marketing considerate agresive, cum ar fi *American “ambulance chasing”* – caz în care notarul își amplasează sediul în zona spitalelor cu scopul de a “vinde” testamente – publicitate inadmisibilă și interzisă inclusiv în baza standardelor europene de drept privat. Respectul, discreția și seriozitatea sunt calități esențiale pentru reputația și succesul în afaceri ale unui notar. De asemenea, riscurile în ceea ce privește răspunderea civilă ar putea împiedica notarii să utilizeze promisiuni iluzorii sau alte practici contrare celor de marketing în publicitate.

De asemenea, restricțiile privind publicitatea sunt impuse pentru a preveni presupusa influențare în alegerea notarului și pentru a limita presiunile concurențiale care perturbă calitatea serviciilor notariale. Cu toate acestea, aproape toate aceste restricții nu sunt justificate. Ca și în cazul altor restricții, funcția publică și renumele nu mai sunt relevante, dacă asumarea caracterului predominant economic este acceptată.

Legat de asimetria informațiilor, în special în ceea ce privește calitatea serviciului realizat, furnizarea corectă și realistă a informațiilor către consumator prin intermediul publicității este de maximă importanță. În alegerea notarului se iau în considerare informații cu privire la calitate, specializare și preț. Printr-o astfel de restricție, prețurile cresc iar beneficiarilor serviciilor notariale nu li se oferă suficiente informații astfel încât să aleagă serviciul care corespunde cel mai bine nevoilor lor. Mai mult, prin interzicerea majorității formelor de publicitate, este ingradită, practic, libertatea de exercitare a profesiei, întrucât un notar nou intrat pe piață care nu se bucura de notorietatea și respectul câștigat de notarii mai vechi în profesie după ani de experiență, nu are nici alternativa de a compensa acest dezavantaj prin intermediul publicității care îl poate face, cel puțin, cunoscut.

Este foarte adevărat că în România, nu putem vorbi despre o specializare a notarilor pentru un anumit tip de acte iar în ceea ce privește onorariile, acestea sunt, în cea mai mare parte, onorariile minime stabilite de forul profesional cu aprobarea Ministerului Justiției.

Un alt element de bază al reglementărilor din sistemul notarial se referă la **tarifele minime obligatorii** și are ca justificare primară menținerea unei calități ridicate a acestor servicii. De asemenea, este avută în vedere prevenirea comportamentului oligopolist și nevoia de a asigura prestarea serviciului pentru toți consumatorii. În plus, stabilirea unor tarife minime urmărește subvenționarea încrucișată între tranzacțiile cu valoare redusă și cele cu valoare ridicată, precum și subvenționarea încrucișată a altor servicii prestate de notari și care aduc venituri mai mici decât tranzacțiile imobiliare.

⁴⁴ Prevăzute în actuala formă a proiectului de Cod civil.

În cazul notarilor români, potrivit art. 28 lit. c din lege, organizația profesională stabilește, cu aprobarea Ministrului Justiției, onorariile minimale. În prezent, acestea sunt cele aprobate prin Ordinul Ministrului Justiției nr. 1145/C din 12 august 2005 pentru completarea Normelor cu privire la tarifele de onorarii ale notarilor publici aprobate prin Ordinul Ministrului Justiției nr. 943/C din 1 iulie 2005.

La stabilirea onorariilor sunt avute în vedere, pentru actele notariale prevăzute de lege în competența exclusivă a notarului, printre care și autentificarea, tarife în funcție de complexitatea și valoarea actului, iar pentru celelalte acte notariale și consultații juridice, sume fixe minimale. Onorariile sunt, fie graduale, mai exact pe tranșe și în cote procentuale (de exemplu: pentru procedura succesorala și pentru acte de partaj de bunuri mobile și imobile, acte translativă ale dreptului de proprietate, acte constitutive ale altor drepturi reale ce au ca obiect bunuri imobile, acte de garanție mobilă și imobiliară, cesiuni de capital social, contracte de comodat) fie stabilite în sume determinate (de exemplu: pentru testamente, procuri, consultații juridice, legalizări, certificarea unor fapte).

Potrivit celor afirmate de forul profesional al notarilor, onorariile percepute pentru tranzacțiile imobiliare sunt graduale și procentuale, fiind raportate la prețul convenit și declarat de părți. În cuantumul acestor onorarii se includ: activitatea de consultație și informare pentru culegerea datelor necesare de la părți pentru a desluși voința acestora, redactarea actului, colaționarea și autentificarea actului precum și alte servicii posterioare (calcularea și încasarea tarifelor pentru înscrierea în cartea funciară, transmiterea titlului în vederea întabulării, calcularea și perceperea impozitelor pe tranzacții, predarea titlului de proprietate către cumpărător) dar și arhivarea actului. Fiecareia dintre aceste activități îi este repartizat un procent din onorariul total, așa cum este prezentat în tabelul de la pagina 36.

În primul rând, așa cum susține și Comisia Antimonopol din Germania, conform principiilor generale care guvernează piața comună a Uniunii Europene, sarcina probei în demonstrarea corelației dintre tarifele minime și calitatea ridicată a serviciilor, ar trebui să revină celor care susțin această idee. Astfel, cei care invocă necesitatea unei restricționări a concurenței pe piață trebuie să aducă dovezi coerente că beneficiile acestora depășesc în mod evident efectele negative. Mai mult, exemplul Olandei, unde în urma eliminării tarifelor fixe s-a constatat o îmbunătățire considerabilă a calității serviciilor notariale, poate reprezenta un contra-argument puternic al principiului susținut de asociațiile profesionale ale notarilor.

O altă justificare a tarifelor fixe se referă la prevenirea apariției unor oligopoluri pe piață datorită restricționării accesului la profesie. Practic, asociațiile profesionale invocă necesitatea unei restricții a concurenței pentru a contracara efectele negative ale unei

alte restricții promovate de aceleași asociații. În acest caz singura soluție logică, exprimată și de Comisia Europeană, este eliminarea ambelor restricții.

În al treilea rând, argumentul privind obligarea notarilor de a presta anumite servicii cu ajutorul tarifelor fixe poate fi combătut cu propunerea unor standarde de etică profesională care să stabilească limitele negocierii dintre notar și client. În plus, o altă soluție alternativă, propusă în studiul ZERP, se referă la comunicarea de către notari a unor prețuri standard care pot fi negociate. Din moment ce notarii au drepturi exclusive în privința autentificării tranzacțiilor imobiliare (situație discutabilă), pentru asigurarea unui echilibru ar trebui ca aceștia să fie obligați să presteze acest serviciu prin anumite proceduri interne și nu prin intermediul unor tarife minime.

În al patrulea rând, asociațiile notarilor invocă necesitatea asigurării transparenței asupra tarifelor pentru serviciile notariale și informarea consumatorilor. Acest argument nu respectă principiul proporționalității, existând metode mult mai puțin restrictive de a asigura transparența pieței și informarea consumatorilor, cum ar fi publicarea unor statistici sau sondaje independente legate de tarifele serviciilor notariale. De asemenea, asigurarea transparenței poate fi realizată prin renunțarea la o altă restricție susținută de asociațiile profesionale ale notarilor, și anume aceea privind publicitatea în această profesie.

O altă justificare a asociațiilor profesionale ale notarilor publici pentru menținerea tarifelor fixe se referă la evitarea evaziunii fiscale. Acesta poate reprezenta cel mult un argument pentru existența formei procentuale a onorariului, și nicidecum pentru fixarea unui nivel minim al acestora. În fapt, evaziunea fiscală este controlată prin intermediul grilelor întocmite și actualizate periodic de evaluatori, la solicitarea Camerelor notarilor publici.

O ultimă motivație a tarifelor fixe se referă la necesitatea subvenționării încrucișate a celorlalte servicii prestate de notari a căror rentabilitate este mult mai scăzută decât cea a serviciilor de autentificare a tranzacțiilor imobiliare. Practic, notarii folosesc două tipuri de subvenționări încrucișate:

- a) internă – se referă la subvenționarea tranzacțiilor cu valoare redusă prin intermediul celor cu valoare ridicată;
- b) externă – se referă la subvenționarea celorlalte servicii prestate (de exemplu: autentificarea procurilor) ale căror costuri sunt acoperite de beneficiile ridicate rezultate în urma tranzacțiilor imobiliare.

În cadrul „scutirilor și reducerilor” acordate de notari în baza Normelor cu privire la tarifele de onorarii⁴⁵, completate de curând prin Ordinul Ministrului Justiției nr.1982/C din 16 iulie 2009, au fost introduse reduceri de 30% ale onorariilor notariale pentru

⁴⁵ Aprobate prin Ordinul Ministrului Justiției nr. 943/C/2005 cu modificările și completările ulterioare.

autentificarea contractelor de vânzare-cumpărare și a contractelor de ipotecă în care figurează ca părți persoane fizice care achiziționează o locuință prin programul guvernamental aprobat prin O.U.G. nr.60/2009 privind unele măsuri în vederea implementării programului “Prima casă”.

Din punct de vedere concurențial, această măsură stabilește o discriminare pozitivă a clienților acestui program în raport cu ceilalți clienți, dar fiind vorba despre persoane fizice, nu creează acestora din urmă un dezavantaj în poziția concurențială. În plus, în astfel de cazuri, decizia finală aparține reglementatorului, în speță Ministerul Justiției, care aprobă propunerea forului profesional. Atâta timp cât măsura este în avantajul consumatorilor, sau a unei categorii de consumatori, în cazul de față fiind vorba despre persoane care nu dețin o locuință, obiectivul urmărit de autoritatea de concurență și stipulat în art.1 din Legea concurenței este îndeplinit.

În urma analizei, s-a constatat faptul că, la nivel comunitar, 65% din „coșul total de servicii notariale” este reprezentat de autentificarea tranzacțiilor imobiliare⁴⁶. În această situație, asociațiile profesionale nu mai pot susține faptul că profesia de notar nu poate fi asociată statutului de agent economic, având în vedere și comportamentul de pe piață, precum și sistemul de organizare a acestei activități pe criterii de natură economică.

În acest context, există riscul ca sistemul de subvenții încrucișate practicat de notarii publici să depășească scopul pentru care a fost instituit și să creeze, astfel, tarife de monopol în avantajul notarilor. Având în vedere beneficiile generale pentru societate și economie, menținerea acestui sistem incorect și lipsit de transparență nu poate fi justificată suficient, iar concluziile indică necesitatea elaborării de către stat a unor sisteme compensatorii alternative care să nu distorsioneze concurența.

Fixarea de onorarii minime și/sau maxime împiedică orice concurență prin preț privând consumatorii de beneficiile unor prețuri mai mici. Eliminarea listelor cu tarife, indiferent de natura acestora, fixe, minime, maxime sau chiar recomandate nu doar ar stimula concurența prin preț dar ar putea conduce și la o preocupare sporită pentru creșterea calității serviciilor, așa cum vom arăta în continuare.

3.5. Analiza comparativă a sistemului notarial din 21 de state membre UE și din România

În studiul elaborat de ZERP analiza calitativă a argumentelor invocate de asociațiile profesionale este completată cu analiza cantitativă bazată pe **utilizarea**

⁴⁶ La solicitările de informații formulate de Consiliul Concurenței, UNNPR a furnizat în mod repetat aceeași informație referitoare la ponderea numărului de acte notariale aferente tranzacțiilor imobiliare în numărul total de acte notariale și nu la ponderea valorică a acestora în volumul total servicii notariale.

modelelor econometrice. Pentru aceasta, datele obținute sunt folosite pentru calcularea a **patru indici de reglementare a pieței** pentru fiecare țară inclusă în studiu și pentru fiecare serviciu de asistență legală oferit în cadrul tranzacțiilor imobiliare, astfel:

a) Indicele de reglementare a intrării pe piață (*Market Entry Regulation Index – MERI*);

b) Indicele de reglementare a comportamentului pe piață (*Market Conduct Regulation Index – MCRI*);

c) Indicele de intervenție obligatorie (*Mandatory Intervention Index – MII*);

d) Indicele de protecție a consumatorilor (*Consumer Protection Index – CPI*).

Indicele de reglementare totală (Overall Regulation Index – ORI) → este suma valorilor cumulate ale primilor trei indici, fără CPI. Cuprinde practic toate restricțiile anticoncurențiale, cu excepția celor menite în mod evident să protejeze interesele consumatorilor și care au impact anticoncurențial nesemnificativ.

Pentru România, indicii sunt calculați în acest Raport pe baza datelor disponibile public și a informațiilor furnizate de UNNPR (vezi Anexele V-VIII). Modalitățile de calcul al indicilor de reglementare sunt prezentate în Anexele I – IV.

1. Statele fără sisteme notariale clasice în care serviciile sunt prestate de avocați, agenții imobiliare sau alte tipuri de profesii

Nr.	Țara	MERI	MCRI	MI	ORI	CPI
1	Republica Cehă	3.8	3.6	2.0	9.4	3.4
2	Slovacia	2.9	2.9	0.0	5.8	2.8
3	Irlanda	2.0	1.3	0.0	3.3	4.5
4	Scoția	1.9	1.0	0.0	2.9	5.0
5	Danemarca	2.0	0.8	0.0	2.8	4.0
6	Anglia și Țara Galilor	2.0	0.8	0.0	2.8	4.5
7	Suedia	1.2	0.0	0.0	1.2	4.4
8	Finlanda	0.5	0.0	0.0	0.5	2.1
Media		2.0	1.3	0.2	3.6	3.8

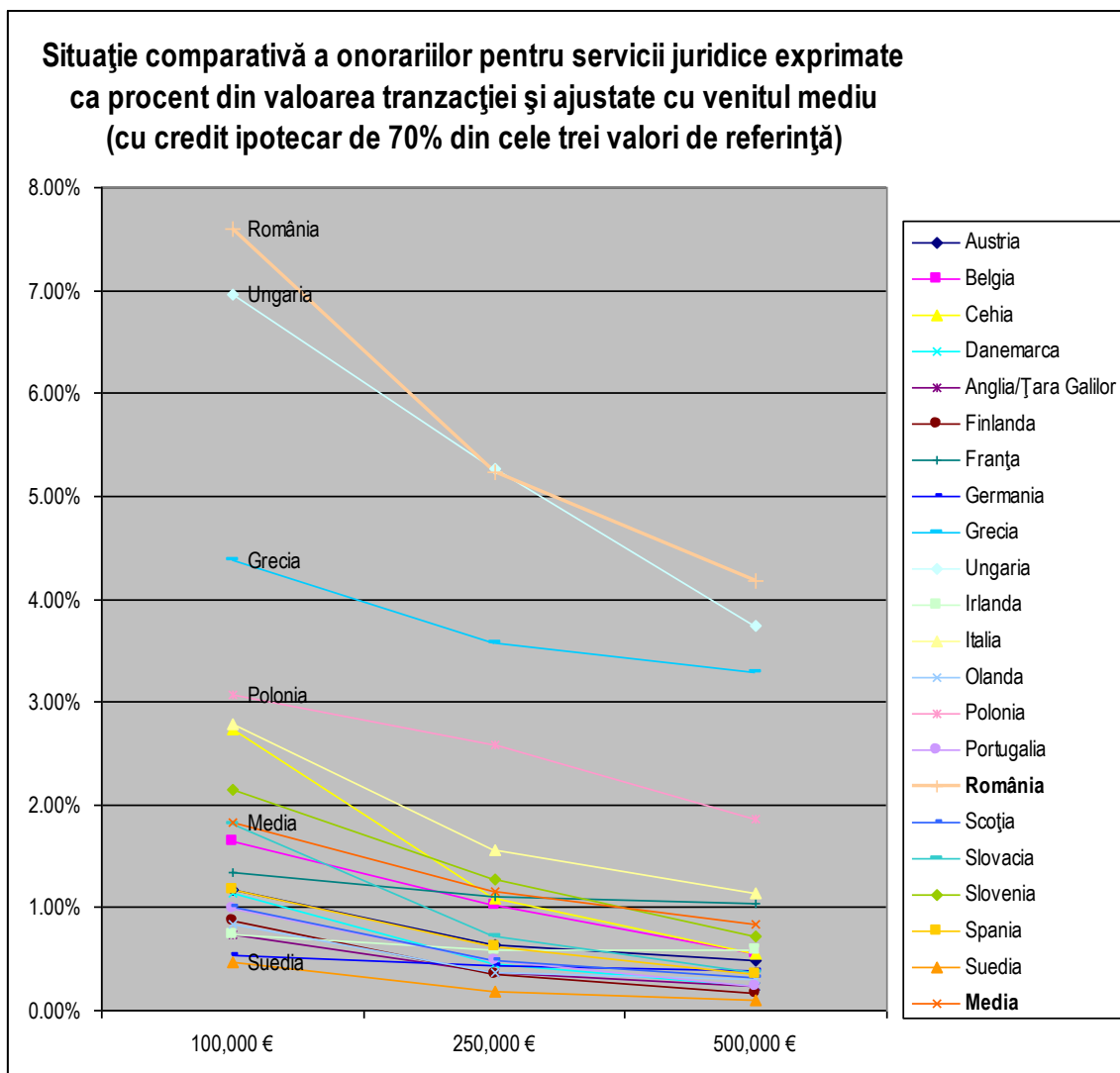
2. Statele cu sistem notarial clasic

Nr.	Țara	MERI	MCRI	MII	ORI	CPI
1	Luxemburg	5.4	n.a.	4.0	n.a.	2.3
2	Grecia	6.0	6.0	6.0	18.0	2.4
3	Portugalia	5.0	6.0	4.0	15.0	4.5
4	Belgia	5.7	5.0	4.0	14.7	4.7
5	România	5.4	5.3	4.0	14.7	3.6
6	Polonia	5.6	4.7	4.0	14.3	3.2
7	Franța	5.1	5.2	4.0	14.3	5.2
8	Germania	5.7	4.5	4.0	14.2	5.3
9	Italia	5.4	4.7	4.0	14.1	5.6
10	Spania	4.8	5.2	4.0	14.0	4.4
11	Slovenia	4.9	5.0	2.0	11.9	5.0
12	Austria	5.9	3.2	2.0	11.0	5.9
13	Ungaria	3.3	2.3	4.0	9.6	3.0
14	Olanda	1.9	1.2	4.0	7.1	5.6
Media		5.0	4.2	3.8	12.4	4.3

Din analiza tabelului cu indicii de reglementare se poate observa faptul că România este una dintre țările cu cel mai înalt grad de reglementări anticoncurențiale în profesia de notar public, situându-se din acest punct de vedere peste media europeană și peste nivelul din state comparabile cum ar fi Ungaria sau Cehia. În schimb, restricțiile care vizează exclusiv protecția intereselor consumatorului, măsurate de indicele CPI, sunt insuficiente, situându-se sub media europeană. De fapt, gradul de protecție al consumatorului prin reglementări în sistemul notarial românesc, se află sub nivelul celui existent în statele cu sisteme notariale dereglementate (Olanda) sau cele cu sisteme diferite (Anglia, Danemarca, Suedia, Slovacia).

Acest fapt demonstrează încă o dată faptul că argumentele invocate de Ministerul Justiției și de UNNPR privind necesitatea protejării consumatorilor prin reglementări legate de tarife și accesul la profesie au de fapt menirea de a proteja mai mult interesele membrilor profesiei.

În ceea ce privește costurile de tranzacționare (vezi și Anexa XII), acestea trebuie ajustate în funcție de venitul mediu net din fiecare țară, pentru a se putea analiza comparativ costul real al serviciilor juridice asociate tranzacțiilor imobiliare.



Formula de calcul este: $P_{osj} * (23550/V_{ma}) = P_a$

P_{osj} = Procentul reprezentat de onorariile pentru servicii juridice din valoarea tranzacției

23550 = Valoarea de referință – venitul mediu anual în UE în anul 2005 (în euro)

V_{ma} = Venitul mediu anual din statul respectiv (în euro)

P_a = Procentul din valoarea tranzacției ajustat cu venitul mediu

Notă: Pentru România onorariul cumulat, aferent tranzacției și ipotecii, luat în calcul este nivelul minim fără TVA. Cursul de schimb utilizat este de 4 lei pentru un euro, iar venitul mediu anual de 4500 euro.

În cazul costurilor de natură legală exprimate procentual, factorul de ajustare cu venitul net este echivalent cu ajustarea prețului tranzacției sau a valorii absolute a costurilor legale în mod corespunzător. Cele două valori nu pot fi ajustate în același timp deoarece efectul net al calculului ar rămâne neschimbat. Spre exemplu, se presupune că un consumator tipic dintr-o țară vest-europeană, V, câștigă de 4 ori mai mult decât consumatorul E dintr-o țară est-europeană, având o putere de cumpărare de 4 ori mai mare. Ambele persoane achită o taxă notarială (onorariu) de 1.000 euro pentru achiziția unei locuințe în valoare de 100.000 euro. Drept urmare, locuința care valorează 100.000 euro pentru E, reprezintă echivalentul a 25.000 euro pentru V. Astfel, procentul taxelor

notariale raportat la valoarea relativă a locuinței este 1% pentru E și 4% pentru V. Dacă ajustăm aceste procente cu puterea de cumpărare, rezultă faptul că E plătește de fapt 4.000 euro și V plătește 1.000 euro **în termeni reali**. Astfel, se poate concluziona că E este de 4 ori mai sărac decât V și plătește taxe notariale de 4 ori mai mari.

Se poate observa cu ușurință din analiza costurilor reale aferente serviciilor notariale, faptul că România este cea mai scumpă țară dintre cele analizate. Chiar dacă elementele luate în calcul (cursul de schimb, valoarea venitului mediu anual și nivelul minim al onorariilor) sunt favorabile notarilor, costul serviciilor ajustat cu venitul mediu este de 4 ori mai mare decât media europeană.

Analiza de mai sus este corelată cu indicii econometrici care măsoară gradul de reglementare, iar rezultatele sunt evidente:

1. Există state cu indici de reglementare cu valori ridicate și costuri reale scăzute (Spania, Portugalia, Germania);

2. Există state cu indici de reglementare cu valori ridicate și costuri reale mari (România, Franța, Italia, Belgia, Polonia);

3. Nu există state cu indici de reglementare cu valori scăzute și costuri reale ridicate.

Concluziile analizei costurilor de tranzacționare indică o corelare pozitivă evidentă a acestora cu nivelul de reglementare ridicat, cel puțin în privința serviciilor de natură legală. În plus, graficul de mai sus elimină argumentul invocat de asociațiile profesionale ale notarilor publici privind subvenționarea încrucișată între tranzacțiile imobiliare cu valori ridicate și cele cu valori scăzute. Practic, nivelul tarifelor notariale este destul de ridicat și în cazul tranzacțiilor cu valoare mai mică, el reducându-se în procente reale pe măsură ce valoarea crește.

Într-o piață concurențială care se confruntă cu asimetrii informaționale între vânzători și cumpărători, prețurile capătă un rol suplimentar integrând informații referitoare la calitatea bunurilor sau serviciilor. În acest context este necesară și o analiză a legăturilor dintre prețurile serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare și calitatea acestora. Astfel, prețurile mai mari care reflectă și o calitate mai mare reprezintă un indicator al unei **piețe eficiente**, iar prețurile disproporționate în raport cu calitatea serviciilor semnalează apariția unor **ineficiențe latente** pe piață. Având în vedere raționamentul de mai sus, autorii studiului ZERP încearcă să măsoare calitatea în mod empiric, prin utilizarea unor chestionare care să furnizeze datele statistice necesare. Ulterior, aceste date sunt folosite pentru conturarea celor patru indicatori fundamentali:

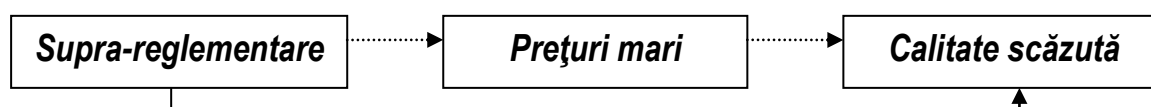
- a) VARIEDTATE;
- b) CALITATE;
- c) SIGURANȚĂ;
- d) VITEZĂ.

În plus, este construit ca medie a celor patru indicatori un Indice Complet de Evaluare (*Overall Service Assessment – OSA*). Modalitatea de calculare a acestora este extrem de elaborată, fiind folosite numeroase variabile cu ponderi diferite și metode de calcul diferite. Rezultatele obținute sunt prezentate în Anexa IX. Pentru România indicatorii de evaluare nu au putut fi calculați datorită absenței datelor.

Obiectivul de bază al analizei econometrice este examinarea efectelor pe care le au reglementările asupra prețurilor și asupra eficienței pieței. Pentru atingerea acestui scop este necesară corelarea indicilor de reglementare a pieței cu cei de analiză a serviciilor și estimarea unui set coerent de regresii pe baza acestor variabile.

Astfel, folosindu-se metoda de corelare *Braivais-Pearson* pentru indicii de reglementare, nivelul tarifelor pentru șase tipuri de tranzacții imobiliare și cei cinci indicatori de evaluare a serviciilor, autorii studiului ZERP ajung la concluzia că prețurile și nivelul de reglementare se află într-o corelare pozitivă (cu cât sunt mai reglementate domeniile cu atât prețurile sunt mai ridicate). În plus, chiar dacă nivelul de reglementare diferă semnificativ de la țară la țară, calitatea serviciilor nu variază semnificativ. Astfel, **nu se constată dovezi empirice privind legătura dintre tarifele mari și calitatea ridicată**. Din contră, **rezultatele indică existența unei relații între prețurile ridicate și un nivel scăzut de varietate, calitate, siguranță și viteză**.

Pentru a ilustra și mai bine impactul supra-reglementării serviciilor notariale asupra prețului și asupra calității serviciului, este efectuată o analiză de regresie lineară. Modelul acestei regresii utilizează ca variabile independente (explicative) indicii de reglementare și ca variabile dependente (de răspuns) nivelul tarifelor notariale și nivelul calității serviciilor. Chiar dacă numărul seriilor de date folosite este destul de restrâns (15), concluziile analizei de regresie le confirmă pe cele ale modelului de corelare și pot fi rezumate prin relația următoare:



3.6. Relațiile de parteneriat dintre bănci și notari

O problemă care suscită interes în legătură cu modalitatea de încheiere a unei tranzacții imobiliare o reprezintă „convențiile” stabilite între anumite bănci și anumiți notari, atunci când tranzacția se face în baza unui credit ipotecar și banca este parte într-un contract de garanție imobiliară.

Beneficiarii serviciilor notariale sunt vânzătorul și cumpărătorul în cazul contractului de vânzare-cumpărare, respectiv cumpărătorul (în calitate de debitor – garant ipotecar) și instituția de credit, în cazul actelor de garanție imobiliară. Spre deosebire de serviciile de evaluare imobiliară ce vor fi prezentate într-un capitol separat, cea mai mare parte a serviciilor notariale aferente tranzacțiilor imobiliare, așa cum reiese din graficul prezentat la pagina 45, au privit, în intervalul 2003-2008, tranzacții imobiliare fără credit ipotecar/imobiliar. Astfel, în 2003, doar 25% din totalul tranzacțiilor imobiliare au fost realizate în baza unui credit ipotecar în timp ce, la nivelul lui 2008, ponderea a crescut la 40%.

Putem conchide, prin urmare, că principalii clienți ai serviciilor notariale sunt părțile dintr-un contract de vânzare-cumpărare.

Cu toate acestea, banca, prin faptul că este parte într-un contract de garanție imobiliară, nu poate fi ignorată din analiză, mai ales atunci când, în foarte multe situații, ea este cea care alege prestatorul de servicii notariale. Este adevărat că onorariul este suportat de debitorul garant ipotecar (cumpărător), însă acest lucru este justificat de faptul că el este cel care solicită creditul și cel care trebuie să constituie garanțiile solicitate de creditor (bancă).

Problema existenței unor relații de exclusivitate sau preferențiale între anumiți notari și anumite bănci a preocupat inclusiv forul profesional al notarilor publici, respectiv UNNPR. În majoritatea cazurilor s-a constatat că, pe lângă aspecte precum vecinătatea sediilor, implicit disponibilitatea notarilor de a se deplasa la sediul băncii ori celeritatea unor notari în instrumentarea actelor, la baza unei astfel de colaborări pot sta și alte criterii de ordin obiectiv de exemplu onorarii mai mici pentru clienții băncii. Aceștia, beneficiază, de altfel, de reduceri până la 30% din onorariul stabilit pentru autentificarea contractelor de garanție redactate de consilierii juridici ai societăților creditoare pentru creditele acordate persoanelor care nu beneficiază de alte reduceri și scutiri. În plus, sunt avute în vedere și aspecte de ordin subiectiv, precum încrederea în serviciile unui anumit notar.

În concluzie, faptul că băncile obișnuiesc să instituie parteneriate cu anumiți notari, ca și clienți ai acestora, poate reprezenta un aspect normal în contextul relațiilor de afaceri care se creează între diverși actori de pe diferite piețe atâta vreme cât banca poate dovedi necesitatea unui astfel de parteneriat, axându-se pe criterii clare, precise și nediscriminatorii și atâta vreme cât dintr-o astfel de relație au de câștigat, implicit, beneficiarii de servicii notariale. Aspectele negative ale acestei relații sunt însă reprezentate de lipsa de transparență a procesului de selectare a notarilor de către bănci, dar, mai ales, de informarea precară a consumatorului în legătură cu alternativele disponibile. În cele mai multe cazuri, consumatorul nu este informat încă din faza de contact inițial cu banca asupra tarifelor practicate de notarii agreeți de către aceasta.

3.7. Concluzii

Serviciile notariale reprezintă un cost obligatoriu al tranzacțiilor imobiliare. Acestea sunt caracterizate, în România, prin intervenția obligatorie și drepturile de exclusivitate ale notarilor publici, bariere cantitative la intrarea pe piață și tarife minime stabilite de reprezentanții corpului profesional și aprobate de Ministerul Justiției. Interzicerea publicității și alocarea geografică a notarilor reprezintă restricții suplimentare ale concurenței pe această piață. Astfel, gradul de reglementare măsurat prin intermediul indicilor dezvoltăți de ZERP este mult mai ridicat (în timp ce nivelul de protecție reală a consumatorilor măsurat de indicii aferenți este mai scăzut) decât media statelor europene cu sisteme notariale similare.

Toate aceste restricționări nu își găsesc justificarea în raport cu principiul proporționalității și au menirea de a proteja interesele notarilor în detrimentul intereselor consumatorilor. Aceștia din urmă nu pot beneficia de tarife rezultate din interacțiunea dintre cerere și ofertă, și sunt obligați, astfel, să plătească niveluri stabilite arbitrar. De asemenea, ei nu beneficiază nici de un nivel competitiv al calității serviciilor, neexistând, în acest sens, argumente care să contrazică relația de proporționalitate directă între nivelul de concurență și cel de calitate.

Mai mult, România are, raportat la venitul mediu, unul dintre cele mai scumpe sisteme de servicii notariale aferente tranzacțiilor imobiliare.

În acest sens, este evidentă necesitatea creșterii concurenței pe piața serviciilor notariale prin eliminarea, cel puțin, a restricțiilor legate de numărul de notari, precum și a nivelului minim al onorariilor.

În plus, relațiile de exclusivitate dintre notari și bănci sunt netransparente, iar consumatorii nu sunt informați în privința tarifelor pe care urmează să le plătească pentru serviciile prestate de notarii impuși de bănci.

CAPITOLUL IV SERVICIILE DE INTERMEDIERE

4.1. Aspecte generale

Piața tranzacțiilor imobiliare rezidențiale este o piață "de căutare" pe care prețurile sunt stabilite prin negocieri bilaterale și, în unele cazuri, prin licitație. Prețul afișat al unei proprietăți scoase la vânzare are un rol important în atragerea cumpărătorilor și furnizează informații importante legate de calitatea proprietății. Totuși, în majoritatea cazurilor prețul plătit efectiv este substanțial mai scăzut, iar acest fapt se datorează negocierilor bilaterale. Cele două procese fundamentale pentru funcționarea pieței imobiliare, respectiv cel de căutare și cel de negociere, sunt facilitate de agențiile imobiliare.

Agențiile imobiliare reprezintă intermediarii între cerere și ofertă și asigură întâlnirea celor două componente ale pieței, precum și alte tipuri de servicii (de evaluare, de consultanță financiară etc.). Componenta analizată în cadrul acestui capitol va fi cea de intermediere.

Principalele mijloace prin care agențiile imobiliare asigură promovarea proprietăților aflate la vânzare sunt:

- afișarea la sediul agenției;
- publicarea de anunțuri în presa scrisă, locală și națională;
- publicarea anunțurilor pe Internet (fie pe site-ul propriu, fie pe site-uri specializate);
- împărțirea de anunțuri tipărite.

4.2. Situația comparativă

În privința **agențiilor imobiliare**, studiul ZERP (menționat în capitolul III) face referire la implicarea acestora în procesul de autentificare a tranzacției, în special la sistemul scandinav unde acestea prestează servicii juridice complete. **În niciunul dintre statele analizate nu există obligativitatea de a apela la serviciile unei agenții, dar ponderea tranzacțiilor intermediare de acestea se ridică la 70% din totalul pieței.** În plus, gradul de intermediere este mult mai ridicat în zonele urbane / puternic dezvoltate în comparație cu zonele rurale / slab dezvoltate. Deși gradul de reglementare al acestor servicii este destul de scăzut, în majoritatea statelor europene pentru a profesa ca agent imobiliar sunt necesare fie calificări specifice atestate de diplome profesionale, fie promovarea unor examene. De asemenea, în unele țări europene există reguli privind comportamentul pe piață (Danemarca, Slovenia și Finlanda), asigurarea profesională

obligatorie (Danemarca, Finlanda, Italia, Polonia, Slovenia) și tarifele maxime (Austria, Slovenia și Finlanda).

Conform unui raport publicat în 2007⁴⁷, în statele membre OECD nivelul comisioanelor variază între 1% și 15% din valoarea tranzacției, acestea fiind negociabile cu excepția cazurilor în care intermediarul are exclusivitate asupra reprezentării vânzătorului sau cumpărătorului. Importanța concurenței în acest sector este subliniată de estimarea OECD conform căreia un nivel al comisioanelor agențiilor imobiliare din statele membre cu 10% mai mare decât nivelul normal în condiții de concurență, aduce consumatorilor o pierdere netă anuală de aproximativ 10 miliarde de dolari.

Același raport prognozează o creștere a tranzacțiilor imobiliare directe (care exclud intermediari) și o scădere, în consecință, a costurilor aferente serviciilor de intermediere la nivel global. Aceasta se datorează creșterii importanței Internetului în cadrul tranzacțiilor imobiliare ca urmare a dezvoltării infrastructurii informatice și apariției site-urilor specializate. În plus, publicitatea pe Internet stimulează concurența între agențiile imobiliare. În prezent se apreciază că 70% din cumpărători folosesc Internetul în căutarea unei locuințe.

4.3. Asociațiile profesionale

Conform estimărilor disponibile public, 10 000 de agenții imobiliare activau la sfârșitul anului 2008 pe piața națională, iar, din acestea, aproximativ 20% desfășurau activități de intermediere în București. Cifre exacte în legătură cu numărul agențiilor imobiliare, sau estimări privind dinamica acestuia nu erau disponibile la momentul întocmirii acestui raport. Este foarte probabil ca evoluția recentă a numărului de agenții imobiliare să aibe o dinamică negativă pronunțată datorită ajustării considerabile a mediului economic și, implicit, a pieței imobiliare autohtone.

Reglementarea activităților agenților imobiliari a făcut obiectul Ordonanței Guvernului nr. 3/2000, însă articolele 13-32 ale acesteia au fost declarate neconstituționale prin Decizia Curții Constituționale nr. 333/2002. Ulterior, ordonanța a fost respinsă prin Legea nr. 581/2003, întrucât Curtea Constituțională a admis excepția de neconstituționalitate a dispozițiilor art.13-32.

Datorită respingerii acestei Ordonanțe (în conformitate cu prevederile căreia toate agențiile imobiliare din România trebuiau să facă parte din Uniunea Națională a Agențiilor Imobiliare - UNAI), în prezent, o parte dintre agențiile imobiliare active sunt organizate în mai multe asociații de agenții imobiliare.

Astfel, se pot distinge atât asociații reprezentative la nivel național:

⁴⁷ *Improving Competition in Real Estate Transactions*, OECD, DAF/COMP(2007)36

- Asociația Română a Agențiilor Imobiliare - ARAI;
- Uniunea Națională a Agențiilor Imobiliare – UNAI;
- Uniunea Națională a Agențiilor Imobiliare – UNIM;

cât și asociații de agenții imobiliare reprezentative la nivel regional sau local:

- Asociația Societăților Imobiliare Oltenia;
- Asociația Societăților Imobiliare Moldova;
- Asociația de Dezvoltare Imobiliară Constanța;
- Uniunea Societăților Imobiliare Brașov;
- Uniunea Patronală a Agențiilor Imobiliare Dolj;
- Asociația Imobiliară Profesională Brăila;

Conform informațiilor disponibile public, ARAI (Asociația Română a Agențiilor Imobiliare) este cea mai importantă asociație profesională a agențiilor imobiliare din România. Numărul total de membri ARAI este de 176, majoritatea fiind din București. A doua asociație profesională ca mărime este UNIM (Uniunea Națională a Agențiilor Imobiliare) care are reprezentativitate în centrul țării, în special în Cluj-Napoca.

Atât ARAI, cât și UNIM sunt de fapt asociații patronale, având ca membri persoane juridice. Aceste organizații au statute și coduri de etică referitoare la comportamentul membrilor lor și organizează cursuri de calificare și pregătire profesională pentru angajații agențiilor imobiliare. La nivel local mai există astfel de asociații profesionale dar acestea au puțini membri și nu sunt reprezentative la nivel național.

Având în vedere faptul că profesia de agent imobiliar nu este reglementată în prezent, apartenența la o asociație profesională nu este obligatorie, iar marea majoritate a firmelor care desfășoară activități de intermediere imobiliară nu fac parte din nicio astfel de organizație.

4.4. Concurența pe piața de intermediere imobiliară

Piața serviciilor de intermediere a tranzacțiilor imobiliare s-a dezvoltat foarte mult în ultimii ani în România datorită creșterii continue a cererii pentru toate tipurile de proprietăți imobiliare:

i) proprietăți imobiliare cu destinație rezidențială – construcția de parcuri rezidențiale a cunoscut o dezvoltare semnificativă, dezvoltare datorată și apariției creditului ipotecar;

ii) proprietăți imobiliare cu destinație birouri – în acest sector oferta a fost foarte mult îmbunătățită, firmele optând în a-și muta sediile din clădiri de locuințe în clădiri construite pentru birouri, acestea oferind clienților spații de calitate superioară;

iii) proprietăți imobiliare cu destinație comercială – oferta s-a diversificat foarte mult prin construcția de mari centre comerciale (de tip mall: București Mall, Plaza România, sau de tip hipermagazin: Cora, Carrefour);

iv) proprietăți imobiliare cu destinație industrială – creșterea economică susținută înregistrată de România în ultimii ani a condus la o dezvoltare semnificativă a acestui sector.

Având în vedere dinamica pozitivă a cererii și a ofertei pentru toate tipurile de proprietăți imobiliare, numărul agenților imobiliare din România a crescut, oferta acestora fiind din ce în ce mai diversificată, iar calitatea serviciilor oferite mai bună. Astfel, se poate apela la serviciile agenților imobiliare în marea majoritate a localităților din România, numărul acestora fiind mai mare în localitățile de mari dimensiuni.

În cea mai mare parte, agențiile imobiliare sunt de dimensiuni mici (având în vedere cifrele de afaceri realizate), nu fac parte din grupuri de agenți economici și asociații / acționarii acestor societăți sunt preponderent persoane fizice⁴⁸.

În România, nu există reglementări privind agențiile imobiliare în afara reglementărilor administrative și fiscale valabile pentru toți agenții economici care desfășoară activități pe teritoriul țării. Din acest punct de vedere, pe piața serviciilor de intermediere nu există bariere administrative la intrare. De asemenea, în acest sector barierele naturale la intrarea pe piață sunt minime, neexistând costuri irecuperabile mari și necesități legate de capitalizare masivă sau know-how pentru a presta activitatea de agent imobiliar.

Comisioanele solicitate de agențiile imobiliare pentru activitatea de intermediere se negociază, de obicei, cu clienții și reprezintă procente din valoarea totală a prețului de tranzacționare. Comisioanele sunt plătite, în general, de ambele părți și sunt achitate doar dacă are loc tranzacția.

Forma procentuală a comisioanelor este o constantă pe majoritatea piețelor de intermediere din lume și ține de specificul activității agenților imobiliari. Principala determinantă a acestei situații constă în faptul că agențiile imobiliare sunt alese în primul rând de vânzători, iar aceștia doresc să obțină un preț cât mai bun pentru proprietatea

⁴⁸ Aceste concluzii sunt rezultate în urma unui studiu efectuat în anul 2005 de Consiliul Concurenței, ca urmare a includerii tranzacțiilor imobiliare în „lista celor 13 sectoare esențiale pentru economia românească din punct de vedere concurențial” prin Ordinul nr. 36/22.02.2005.

scoasă la vânzare. Un comision procentual stimulează mult mai eficient agentul să obțină un preț mai mare decât o poate face un comision fix.

La prima vedere, comisioanele procentuale nu au o legătură directă cu costurile activității de intermediere. Astfel, valoarea absolută a comisionului crește odată cu valoarea tranzacției în condițiile în care costurile variabile nu sunt influențate de aceasta, și se presupune că rămân neschimbate în afara altor influențe. În principiu, acest raționament este corect, dar nu trebuie exclusă posibilitatea ca vânzarea unei proprietăți imobiliare mai scumpe să solicite mai mult timp și resurse pentru găsirea unui cumpărător, determinând astfel o creștere a costurilor medii variabile (de exemplu: cheltuielile cu promovarea proprietății) pentru intermediar.

De cealaltă parte, în cazul unor ajustări consistente ale prețurilor proprietăților, comisioanele procentuale se dovedesc a fi extrem de dezavantajoase pentru intermediari. Aceste perioade, așa cum am arătat în Capitolul I, sunt caracterizate și de scăderi dramatice de lichiditate datorită retragerii vânzătorilor și cumpărătorilor de pe piață. Practic, atunci când prețurile locuințelor se află pe o pantă descendentă, agențiile imobiliare înregistrează scăderi ale comisioanelor încasate, datorate:

- reducerii veniturilor pe tranzacție;
- reducerii numărului de tranzacții.

Cele două fenomene au un efect cumulativ și pot fi amplificate de creșterea costurilor generată de timpul mai mare și efortul suplimentar necesar pentru a vinde o proprietate (creșterea costului pe tranzacție).

Valori medii ale comisioanelor practicate de agențiile imobiliare

Oraș	Cumpărător	Vânzător	Chirie
București	3%	3%	50-100% din prima chirie
Iași	2-3%	2%	
Constanta	2%	2%	
Cluj	2-3%	2-3%	
Timișoara	1-3%	2%	
Craiova	2%	2%	
Brașov	2%	2%	

Sursa: calcule Consiliul Concurenței (perioada aprilie 2008 – iunie 2009)

Concurența între agențiile imobiliare se manifestă la nivel local, acest lucru datorându-se clienților (atât vânzători, cât și cumpărători) care sunt puternic legați de zona în care se află proprietatea scoasă la vânzare, sau pe care doresc să o

achiziționeze. Piețele locale sunt însă slab concentrate⁴⁹ (chiar dacă nu există date precise în acest sens, toate estimările indică un nivel redus de concentrare), iar dinamica acestora face ca mulți agenți să dispară sau să apară în perioade relativ scurte de timp.

Principalul factor care determină gradul ridicat de concurență este reprezentat, așa cum am arătat mai sus, de absența totală a barierelor naturale sau administrative la intrarea pe această piață. În plus, apariția site-urilor de Internet care facilitează tranzacții imobiliare și oferă informații în legătură cu caracteristicile proprietăților, determină o presiune suplimentară asupra agențiilor imobiliare. De asemenea, în piață există un număr destul de mare de participanți, ceea ce face ca indicele de concentrare a pieței să fie suficient de scăzut. Cu toate acestea, cea mai importantă presiune concurențială pe această piață rămâne cea exercitată direct de consumatori (în special vânzători), care pot alege să vândă sau să cumpere proprietăți fără a utiliza serviciile unei agenții. Astfel, se poate concluziona că **nu există probleme structurale de concurență** pe piața serviciilor de intermediere imobiliară.

Totuși, concurența prin preț este destul de slabă, iar nivelul comisioanelor variază nesemnificativ. Fenomenul de rigiditate a prețurilor pentru serviciile de intermediere imobiliară este caracteristic multor piețe europene⁵⁰ și a ridicat numeroase întrebări în legătură cu posibile practici concertate pe această piață. Situația paradoxală în care structura pieței nu prezintă probleme de concurență dar nivelul prețurilor este destul de ridicat și stabil a fost identificată pe piața imobiliară din Anglia și Țara Galilor într-un studiu publicat în 2004 de OFT (Office of Fair Trading)⁵¹ – autoritatea britanică de concurență.

După cum se poate observa din tabelul cu comisioanele practicate în cele mai importante orașe ale țării, problema rigidității tarifelor în condiții (aparent) competitive de piață este valabilă și în România. Absența concurenței prin preț se datorează, în mare parte, următorilor factori:

- Forma procentuală a comisioanelor oferă participanților la piață niveluri de referință la care este mai ușor ca aceștia să se raporteze. În plus, comisionul procentual spre deosebire de cel absolut, creează un efect asemănător unei

⁴⁹ Indicele Herfindhal – Hirschman (HHI) de concentrare a pieței se calculează pentru serviciile de intermediere imobiliară având în vedere drept cota de piață ponderea numărului de proprietăți promovate în totalul proprietăților aflate la vânzare în zona respectivă. Indicele poate ține cont și de proprietățile promovate direct de proprietari. HHI se calculează însumând pătratele cotelor procentuale ale primelor 50 de firme din piață (sau toate firmele dacă numărul acestora este sub 50). Valoarea HHI sub 1000 este un indiciu al unei structuri competitive de piață, iar valoarea HHI peste 1800 este considerat un indicator pentru concentrare ridicată și structură de piață slab concurențială.

⁵⁰ În Statele Unite, un raport realizat în 2007 de *Federal Trade Commission (FTC)* și *Department of Justice (DOJ)* – *Antitrust Division* a arătat faptul că nivelul comisioanelor procentuale la nivel național a scăzut în perioada 1998-2005 de la o medie de 5,5% la 5%, dar, în același timp, valoarea reală (nivelul absolut) a acestora s-a majorat în medie cu 26% datorită creșterii prețurilor locuințelor cu 37%.

⁵¹ *Estate Agency Market in England and Wales*, Office of Fair Trading, March 2004.

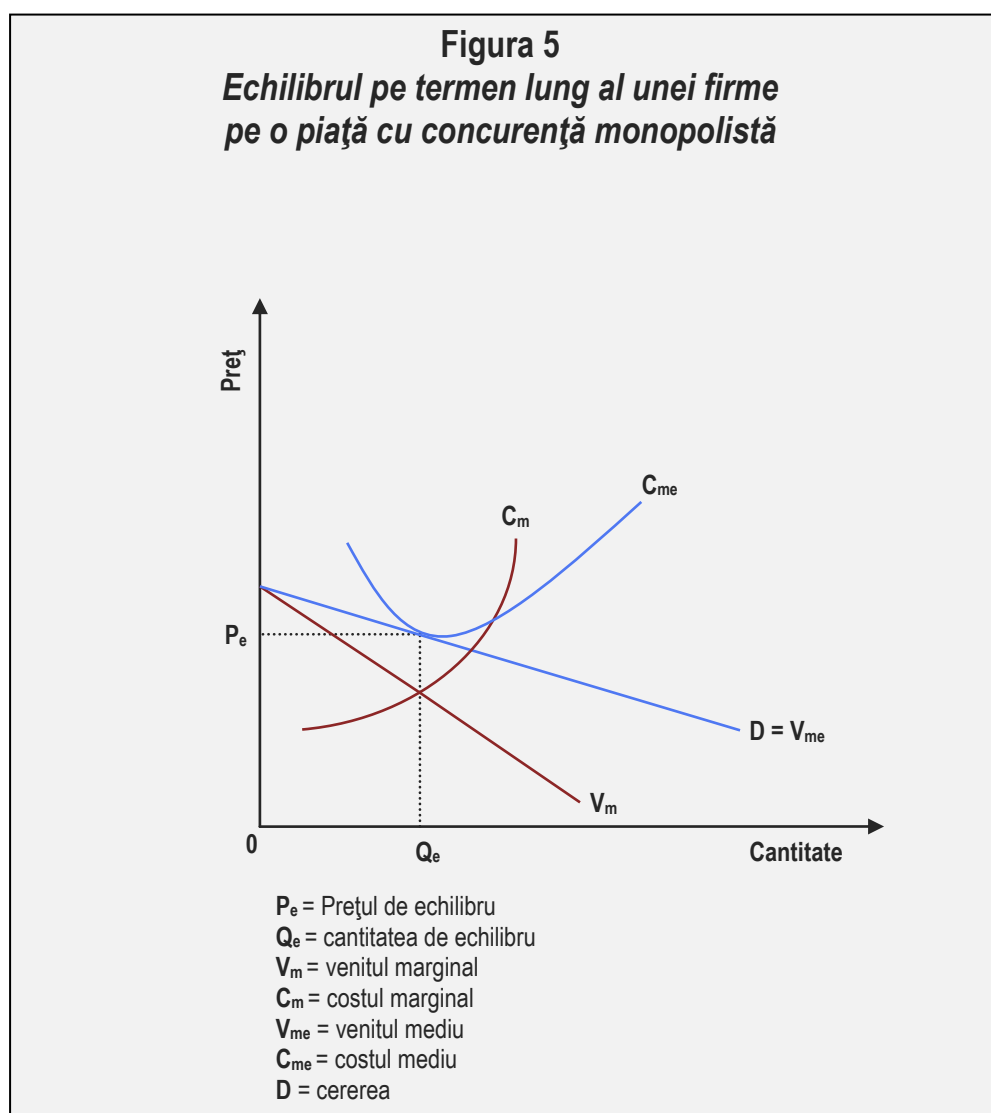
iluzii optice prin care unii consumatori nu apreciază corect nivelul concret al tarifului pe care-l au de achitat.

- Evitarea concurenței prin preț se realizează și prin diferențiere (specializare) care asigură o dimensiune competitivă pentru agenții imobiliari. Diferențierea se realizează atât pe segmente ale pieței, cât și pe fiecare segment în parte. Astfel, nivelul de concurență prin specializare este influențat puternic de gradul de eterogenitate a stocului imobiliar.
- Experiența în negocierea comisioanelor atât pentru vânzători cât și pentru cumpărători este relativ scăzută datorită faptului că aceștia efectuează tranzacții imobiliare cu o frecvență extrem de redusă. Chiar dacă tranzacția nu este prima realizată în decursul vieții, mare parte a clienților agențiilor nu au experiență în negociere și datorită decalajelor mari de timp între tranzacții (de ordinul anilor) care îi expun unor condiții de piață diferite.
- Pentru vânzători obiectivul principal îl constituie obținerea prețului maxim posibil pentru proprietate într-un interval de timp cât mai scurt. Astfel, beneficiul total al vânzării depinde în primul rând de prețul obținut, comisionul fiind perceput ca un aspect secundar. Acesta din urmă contează mult mai puțin pentru vânzător decât percepția asupra capacității intermediarului de a obține un preț cât mai aproape de nivelul maxim.
- Fenomenul descris mai sus este valabil și pentru cumpărători, dar într-o mai mică măsură. Cumpărătorii aleg, în general, orientându-se după solicitările de preț ale vânzătorilor, și mai puțin după comisioanele agențiilor imobiliare care-i reprezintă pe aceștia din urmă.

Pe piețele cu fluctuații mari de preț (volatilitate ridicată), cum este și cazul României în perioada recentă, ultimii doi factori enumerați mai sus au un impact mai pronunțat asupra rigidității comisioanelor. Consumatorii se raportează la evoluțiile de preț, timpul în care are loc tranzacția capătă o importanță sporită (în perioadele de creștere accentuată a prețurilor cumpărătorii doresc încheierea mai rapidă a tranzacției, iar în perioade de scădere accentuată rolul se schimbă cu vânzătorii), iar ponderea comisioanelor în beneficiul total perceput al tranzacțiilor scade în consecință. Acest fapt este parțial contrabalansat de intensificarea concurenței prin preț între agenții în perioadele de scădere a încasărilor, ca urmare a corecțiilor de pe piața imobiliară.

Numărul mare de firme, lipsa barierelor la intrarea pe piață, gradul mic de concentrare a pieței, diferențierea asigurată în mare măsură de eterogenitatea stocului imobiliar, precum și posibilitatea impunerii sau menținerii unui anumit nivel al comisioanelor, indică o structură de tipul *concurenței monopoliste* pe piața serviciilor de intermediere imobiliară. Aceasta se află, în tipologia piețelor,

alături de structura de oligopol, între concurența perfectă și structura de monopol. Singurele diferențe între concurența monopolistă și cea perfectă sunt legate de diferențierea produselor și capacitatea furnizorilor de a stabili prețurile, ambele fiind caracteristice primei structuri.



Notă: Diagrama prezintă o situație teoretică generală. Aplicarea acestui model pieței serviciilor de intermediere imobiliară are limitări evidente.

În teoria microeconomică, structurile de piață cu concurență monopolistă sunt considerate mai puțin eficiente decât cele cu concurență perfectă pentru că reduc producția sub nivelul optim și generează prețuri mai mari. Există însă opinii proeminente care consideră modelul ca fiind doar o imagine statică ce distorsionează realitatea dinamică și nu ia în calcul dorința consumatorilor pentru diversitate ca fiind un bun pentru care există cerere⁵².

⁵² Printre cei mai importanți critici ai modelului concurenței monopoliste, putem aminti pe: Joseph Schumpeter, Friedrich von Hayek, Edward Chamberlin și Murray Rothbard.

Toate explicațiile de mai sus privind rigiditatea nivelului comisioanelor nu exclud total posibilitatea existenței unor înțelegeri privind fixarea acestora sau a unor practici concertate la nivel local sau chiar național. În acest sens, Consiliul Concurenței a finalizat două investigații, având ca obiect posibila încălcare a Legii concurenței, pe această piață:

1) Prima investigație (declanșată prin Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 132/31.05.2004) s-a finalizat prin sancționarea a 32 de agenții imobiliare din Brăila pentru încălcarea de către acestea a prevederilor art. 5 alin. (1) din Legea concurenței, prin stabilirea în comun a comisionului practicat pentru serviciile prestate.

2) A doua investigație (declanșată prin Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 477/27.10.2004) s-a finalizat prin sancționarea a 7 dintre filialele UNIM, pentru încălcarea de către acestea a prevederilor art. 5 alin. (1) din Legea concurenței, prin luarea unei decizii având ca obiect consolidarea unui comision de referință și a unui comision minim care să fie practicate de către agențiile imobiliare membre.

4.5. Concluzii

Serviciile de intermediere imobiliară nu sunt reglementate, iar competiția între agenții imobiliare se desfășoară pe o piață cu structură concurențială determinată în primul rând de lipsa barierelor la intrare. Cu toate acestea concurența prin preț este destul de scăzută, acest fapt datorându-se, cel mai probabil, unor factori care țin de specificul activității.

Accesul unui segment tot mai mare de populație la Internet și utilizarea acestuia ca platformă de căutare și promovare a proprietăților imobiliare, reprezintă un fenomen care va avea un impact semnificativ asupra profitabilității pe termen lung în sectorul de intermediere. Acest lucru va determina, cel mai probabil, o creștere a gradului de concurență și, drept consecință, scăderi de prețuri și o creștere de ansamblu a calității serviciilor.

CAPITOLUL V

SERVICIILE CADASTRALE

5.1. Aspecte generale

Importanța geodeziei ca serviciu conex tranzacțiilor imobiliare constă, în primul rând, în obligația legală, stipulată în Legea nr. 7/1996 a cadastrului și publicității imobiliare cu modificările și completările ulterioare, de a efectua măsurători și înscrieri definitive în cartea funciară (intabulări), înaintea oricărei operațiuni de punere în vânzare a unui bun imobiliar. Documentația de cadastru conține principalele informații legate de un imobil (număr cadastral - pe baza căruia se identifică imobilul, dimensiuni, formă, suprafață, proprietar.) Dreptul de proprietate asupra oricărui tip de bun imobiliar (fie el apartament sau teren) capătă recunoaștere deplină și opozabilitate față de terți în urma intabulării.

Potrivit textelor legale în materie, respectiv Regulamentul de Organizare și Funcționare al Ordinului Geodezilor din România (OGR) aprobat prin Ordin al Președintelui OGR, geodezul este o persoană având competență în efectuarea lucrărilor de geodezie, topografie, fotogrammetrie, teledetecție, cadastru, cartografie și sisteme informaționale geografice.

În exercițiul profesiei sale liberale, geodezul realizează în nume propriu și sub răspundere personală, lucrări publice ori private, precum și documentațiile corespunzătoare, care nu pot fi recunoscute legal decât dacă sunt realizate de un geodez cu drept de semnătură. Practica geodeziei este o activitate complexă și de furnizare de servicii, care se realizează prin proiecte, studii, teme și programe de cercetare, documentații, lucrări tehnice, relevee și alte asemenea activități. Activitatea geodezului reprezintă un serviciu de interes public cu implicații tehnice, economice, sociale, juridice și are statutul unei funcții autonome exercitate în cadrul unei profesii liberale.

Cadastrul, ca sistem complex și dinamic de evidență tehnică, economică și juridică a resurselor, constituie baza gestionării tuturor bunurilor imobiliare. Caracterul reglementat al profesiei de geodez a fost consacrat în baza **Legii nr. 117/27.05.2008** privind aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 109/2007 pentru modificarea și completarea Legii nr. 200/2004 privind recunoașterea diplomelor și calificărilor profesionale pentru profesiile reglementate din România. Textul de lege include în anexa nr. 2 profesia de geodez printre cele reglementate, iar în anexa nr. 3 prevede că **OGR este autoritatea competentă în România pentru profesia de geodez**, în conformitate cu prevederile Directivei Europene nr. 2005/36/CE privind recunoașterea

reciprocă a diplomelor și calificărilor profesionale. Potrivit actului în discuție, OGR este singura asociație profesională care acordă geodezilor dreptul de semnătură și gestionează Registrul Național al Geodezilor.

Înscrierea OGR în Uniunea Profesiilor Liberale din România (UPLR) și în Consiliul European al Profesiilor Liberale (CEPLIS), începând cu data de 01.04.2008, a fost atestată în mod oficial prin adresa nr. 6359/16.05.2008 a Președintelui UPLR.

5.2. Evoluția cadrului legislativ

Referirile la textele de lege, prezentate în continuare, servesc analizei din punct de vedere al compatibilității acestora cu regulile ce guvernează un mediu concurențial normal. Deosebit de importante în acest sens sunt gradul de reglementare al accesului în profesie, gradul de reglementare al comportamentului pe piață, măsura în care este necesară intervenția unui practicant al profesiei pentru încheierea de tranzacții imobiliare valabile și gradul de protecție a consumatorului în raport cu serviciile prestate de respectivii profesioniști.

Astfel, Legea nr. 7/1996, republicată în Monitorul Oficial nr. 201 din 3 martie 2006 cu completările și modificările ulterioare, stabilește cadrul general al desfășurării activității de cadastru și de publicitate imobiliară.

În 1997, conform prevederilor Legii nr. 7/1996, a fost înființat Oficiul Național de Cadastru, Geodezie și Cartografie (ONCGC), “unica autoritate în domeniu”, instituție publică în subordinea Guvernului României și sub directa coordonare a Primului Ministru. ONCGC îndruma, controla și realiza activitatea de geodezie, fotogrammetrie, teledetecție, cartografie și cadastru la nivelul întregii țări, dispunând de un aparat teritorial format din oficii de cadastru și publicitate imobiliară la nivelul fiecărui județ și al municipiului București. În 2002, ONCGC a trecut în subordinea Ministerului Administrației și Internelor.

În 2004, s-a constituit Agenția Națională de Cadastru și Publicitate Imobiliară (ANCPI), prin reorganizarea ONCGC și preluarea activității de publicitate imobiliară (respectiv cea a birourilor de carte funciară) de la Ministerul Justiției.

În 2000, a fost emisă Ordonanța Guvernului nr.10 privind desfășurarea activității de realizare și de verificare a lucrărilor de specialitate din domeniile cadastrului, geodeziei și cartografiei de către persoanele fizice și juridice autorizate pe teritoriul României, aprobată un an mai târziu prin Legea nr. 795/2001. Această reglementare a introdus limitarea minimă și maximă a onorariilor pentru activitățile de specialitate desfășurate în scopul efectuării înscrierilor în cărțile funciare cu caracter nedefinitiv, prin

Ordin comun al președintelui Oficiului Național de Cadastru, Geodezie și Cartografie și al Ministrului Justiției.

Totodată, în aplicarea acesteia a fost emis Regulamentul din 5 decembrie 2000 privind autorizarea persoanelor fizice și juridice care pot să realizeze și să verifice lucrări de specialitate în domeniile cadastrului, geodeziei și cartografiei pe teritoriul României, aprobat prin Ordinul Președintelui Oficiului Național de Cadastru, Geodezie și Cartografie nr. 983/2000 și abrogat la câteva luni de la aprobare, prin Ordinul Ministrului Internelor și Reformei Administrative nr. 538/2001, ordin care a aprobat un alt regulament cu același scop.

În ianuarie 2007, a fost adoptată Legea nr. 16 privind organizarea și exercitarea profesiei de geodez a adus importante schimbări în domeniu și a impus noi condiții de autorizare, implicit de acces în profesie și noi competențe instituționale în acest sens. Prin Legea nr. 16/2007, Ordonanța Guvernului nr. 10/2000 a fost abrogată, implicit prevederea anticoncurențială referitoare la intervenția administrativă asupra onorariilor din domeniu.

În luna iulie a aceluiași an, Legea nr. 217/2007 pentru stabilirea criteriilor de bază a taxelor și tarifelor aferente elaborării, analizei și verificării documentațiilor cadastrale pentru înscrierea în cartea funciară a terenurilor agricole a antrenat schimbări privitoare la modalitatea de autorizare, permițând și persoanelor autorizate anterior apariției Legii nr. 16/2007 să semneze lucrări de cadastru și geodezie. În plus, această reglementare, aflată încă în vigoare, conține și prevederi implicând obligativitatea încadrării onorariilor între un minim și un maxim.

În noiembrie 2008, prin Decizia nr. 1150 a Curții Constituționale, Legea nr. 16/2007 a fost declarată neconstituțională, pe considerente ținând de formă și nu de fond. Odată cu declararea neconstituționalității legii și-au încetat efectele și regulamentele emise în aplicarea ei, care stabileau condițiile de acces în profesie, fără a fi fost înlocuite, până în prezent, de alte acte normative echivalente.

Poziția ANCPI față de situația creată prin abrogarea legii 16/2007, fără ca aceasta să fie înlocuită de un alt text legal, este aceea că prin încetarea efectelor legii 16/2007 a fost repusă în vigoare Ordonanța 10/2000 și implicit că atribuțiile legate de autorizarea persoanelor care pot executa lucrări de cadastru, geodezie și cartografie pe teritoriul României îi revin. Abordarea ANCPI contravine, însă, art. 62 alin. (3) – primele două teze – din Legea 24/2000, republicată, privind normele de tehnică legislativă pentru elaborarea actelor normative, potrivit căruia *“abrogarea unei dispoziții sau a unui act normativ are caracter definitiv. Nu este admis ca prin abrogarea unui act de abrogare anterior să se repună în vigoare actul normativ inițial”*. În tabelul de mai jos sunt prezentate succint aspectele relevante din punct de vedere concurențial cuprinse în cadrul legislativ existent anterior deciziei Curții Constituționale sau în vigoare la momentul de față (Legea nr. 217/2007).

	Restricții legate de onorarii	Restricții cantitative	Restricții calitative
Legea nr. 7/1996	Tarife cu limite fixe pentru lucrări desfășurate în scopul efectuării înscrierilor în cărțile funciare cu caracter nedefinitiv; pentru celelalte tipuri de lucrări – onorariu stabilit “prin licitații publice, contracte și prin alte modalități”.	Nu	Acces în profesie potrivit metodologiilor specifice fiecărei categorii de lucrări și supus îndeplinirii condițiilor de absolvire studii, experiență profesională relevantă, promovarea unui examen organizat de instituția care acorda dreptul de semnătură; pentru persoanele juridice – dovedirea deținerii de mijloace tehnice necesare desfășurării activității
O.G. nr. 10/2000 (care completa cadrul legal în domeniu, alături de Legea 7/1996)	Onorarii minime și maxime stabilite prin Ordin comun al Președintelui Oficiului Național de Cadastru, Geodezie și Cartografie și al Ministrului Justiției	Nu	Aceleași de mai sus
Legea nr. 16/2007 (care abroga O.G. 10/2000)	Negociere liberă a onorariilor între prestator și beneficiar pentru toate tipurile de lucrări	Nu	Condiții noi – obligativitatea absolvirii de studii superioare în domeniu sau echivalarea acestora printr-un examen echivalent licenței, dublat de minim 7 ani de experiență profesională; dovedirea posesiei de mijloace tehnice atât pentru persoane fizice cât și juridice
Legea nr. 217/2007	Onorarii în cuantum de 2 până la 10% din valoarea de circulație a terenurilor agricole și forestiere, valoare actualizată anual de camerele notarilor publici.	Nu	Condiții noi – reducerea experienței relevante la 2 ani pentru persoanele cu studii medii

5.3. Analiza concurenței pe piața serviciilor cadastrale

(1) Onorariile

Raportându-ne la elementul de maxim interes pentru consumatorii serviciilor de cadastru și geodezie, și anume **nivelul onorariilor** pretinse și respectiv încasate pentru acest tip de servicii, putem concluziona că Legea nr. 16/2007 **nu conținea prevederi anticoncurențiale**, eliminând prevederile în materie tarifară existente anterior apariției sale, în speță pe cele referitoare la tarifele minime și maxime. Art. 16 lit. b) din Lege și art. 60 lit. b) din ROF-ul OGR consacrau conceptul de negociere liberă a onorariilor. **În prezent însă, abordarea ANCPI de a considera în vigoare O.G. nr. 10/2000 și de a aplica prevederile acesteia, permite implementarea unor limite minime și/sau maxime ale onorariilor prin intermediul Ordinelor Directorului General al acestei agenții. Acest risc de apariție a unor acte cu caracter anticoncurențial, care să reglementeze onorariile, trebuie eliminat prin clarificarea situației legislative a profesiei de geodez.**

Apariția Legii nr. 217/2007 a reintrodus limitarea deopotrivă pe latura minimală și maximală a onorariilor, prin art. 1 alin. (1) care **stabilește onorariile cuvenite pentru servicii cadastrale având ca finalitate înscrierea în cartea funciară a terenurilor agricole și forestiere la un nivel situat între 2% și 10% din valoarea de circulație a terenurilor respective.**

Utilizând scenariul standardizat al unei tranzacții imobiliare cu o locuință în valoare de 100.000 euro, respectiv 250.000 euro, ca rezultat al cercetării ofertelor de preț din piață ale persoanelor fizice autorizate și societăților comerciale prestatoare de servicii cadastrale, putem concluziona următoarele:

- Tarifele percepute pentru cadastrul și intabularea spațiilor locative depind, în principal, de numărul de camere ale imobilului în cauză și de distanța acestuia față de sediul prestatorului, variind de la circa 400 lei pentru o garsonieră până la 800 lei pentru un apartament de 4 camere. Pentru spațiile locative din imobile situate în afara orașelor de proveniență ale geodezilor, aceștia percep tarife mai mari cu aproximativ 20-30%.
- Potrivit Legii nr. 7/1996, republicată, art.4 lit. m), ANCPI este instituția care “asigură înscrierea drepturilor reale ce se constituie, se transmit, se modifică sau se sting, la cererea notarului public sau a titularului dreptului ori a celorlalte persoane interesate”. Persoanele fizice autorizate și societățile comerciale active în domeniul cadastral oferă ca pachet serviciul de măsurare și poziționare efectivă și pe cel aferent depunerii și respectiv ridicării dosarului la și de la Oficiul de Cadastru și Publicitate Imobiliară București.

- Pentru un apartament de 4 camere în valoare de 100.000 euro cuantumul serviciului cadastral cumulat cu valoarea taxei de intabulare se ridică la aproximativ 700 lei (preț mediu), efectuat în procedura normală, cu durata de 21 de zile lucrătoare. Pentru executare în procedura de urgență, în maxim 7 zile lucrătoare, tarifele percepute de Oficiul de Cadastru și Publicitate Imobiliară local sunt mai mari. Tarifele pentru serviciile furnizate de ANCPI și de unitățile sale subordonate au fost aprobate, în forma lor actualmente valabilă, prin Ordinul Ministrului Administrației și Internelor nr. 39 din 6 aprilie 2009, publicat în Monitorul Oficial nr. 253 din 16 aprilie a.c. La art. 1 alin. (6) din Ordin, se prevede că "Furnizarea serviciilor în regim de urgență presupune, pe lângă plata tarifelor pentru furnizarea serviciilor la termen, și plata unui tarif suplimentar, al cărui cuantum este de 4 ori valoarea tarifului normal, dar nu mai mult de 5.000 lei".
- Cât privește bunul imobiliar în valoare de 250.000 euro, acest preț corespunde unui apartament de 4 camere situat în zona 0 a capitalei. Oferta persoanelor autorizate pentru prestare servicii cadastrale nu comportă diferențieri în funcție de amplasamentul obiectivului în interiorul orașului, deci putem afirma că onorariul persoanei fizice / societății comerciale care va realiza măsurătorile efective și demersurile referitoare la intabularea imobilului de către OCPI București este similar cu cel pentru bunul imobiliar de 100.000 euro.

(2) Restricții calitative

a) Bariere administrative

Legea nr. 16/2007 a determinat o creștere a gradului de reglementare a accesului în profesie, impunând promovarea de examene de absolvire de nivel universitar sau echivalente, în cel de-al doilea caz, dublate de o temeinică experiență profesională. În opinia fondatorilor OGR și urmărind linia promovată de Consiliul European al Profesii Libere (la care este parte și OGR, începând din 01.04.2008), un control riguros al practicienilor din domeniu, începând cu acordarea drepturilor depline de semnătură pe lucrări și terminând cu supravegherea modului de desfășurare a activității, contribuie semnificativ la creșterea calității serviciilor prestate, asigurând profesionalismul persoanelor autorizate.

Discuția pe marginea barierelor la intrarea pe piața relevantă, respectiv la accesul în profesie, necesită referiri la prevederile art. 65 alin. 92) lit. f) și g) din ROF-ul OGR, care stipulează că printre piesele dosarului depus în vederea autorizării trebuie să figureze și înscrisuri care să probeze dreptul de proprietate al candidatului asupra aparaturii, a unui computer și a software-urilor specializate și licențiate, indispensabile desfășurării activității geodezice. Regulamentul aprobat prin Ordinul nr. 538/2001 prevedea obligativitatea dovedirii, prin documente justificative, a deținerii sau a accesului la mijloacele necesare realizării și verificării lucrărilor (dotare tehnică adecvată, logistică

corespunzătoare, condiții optime de desfășurare a lucrărilor de teren și de birou) doar pentru persoanele juridice.

În condițiile actuale, în care autorizarea experților geodezi este realizată de către ANCPI conform O.G. 10/2000, barierele administrative de natură calitativă, respectiv condițiile de autorizare, sunt chiar mai scăzute decât cele stipulate anterior prin Legea nr. 16/2007.

b) Bariere naturale

Lucrările de cadastru și geodezie se bazează pe determinări de coordonate spațiale și pe măsurători realizate, la un standard corespunzător exigențelor actuale, cu dispozitive de poziționare globală (GPS-uri) și stații totale, acestea din urmă pretându-se în special utilizării pentru lucrul cu terenuri situate în intravilan. **În urma analizării ofertelor prezentate de diverse societăți comerciale importatoare de software și aparatură specializată, a rezultat că investiția minimă ce este necesar a fi efectuată de un candidat la obținerea dreptului de semnătură se situează în jurul valorii de 10000 €, incluzând aparatură și software procesator de date la prețuri mai scăzute, în timp ce un necesar alcătuit din mijloace performante și oferind o gamă complexă de opțiuni de lucru poate depăși 30000 €. În situația unei investiții inițiale relativ consistente, putem vorbi de existența unei bariere la intrarea pe piață, dar nivelul acesteia nu este suficient pentru a influența gradul de concurență de pe piață.** Astfel, există restricții calitative (naturale și administrative) dar ele sunt proporționale cu scopul asigurării unui standard de calitate al serviciului și nu distorsionează semnificativ concurența.

Piața geografică relevantă pentru servicii de cadastru și geodezie este în general locală, beneficiarii apelând la prestatori din orașul sau zona de reședință. Persoanele autorizate se diferențiază din punctul de vedere al consumatorului prin preț, iar acesta depinde, într-o măsură apreciabilă, de investiția făcută de geodezul respectiv în mijloace tehnice, și deci, în ultimă instanță, de gradul de precizie al lucrării.

5.4. Concluzii

Piața serviciilor cadastrale este caracterizată de un grad ridicat de concurență, în absența tarifelor reglementate și a barierelor cantitative la intrarea pe piață. În același timp, restricțiile calitative de acces în profesie îndeplinesc principiul proporționalității. Cu toate acestea, există riscul apariției unor acte cu caracter anticoncurențial care să stabilească limite minime și/sau maxime ale onorariilor. Această situație de incertitudine se datorează deciziei Curții Constituționale prin care Legea nr. 16/2007 a fost declarată neconstituțională, și interpretării ANCPI conform căreia O.G. 10/2000 a fost repusă în vigoare.

În absența unui astfel de risc, concurența între geodezi se poate manifesta atât prin preț, cât și prin calitate (precizie și siguranță), nivelul de concentrare de pe piață fiind foarte scăzut. Această situație se reflectă, în prezent, în nivelul onorariilor care este unul dintre cele mai reduse din Uniunea Europeană (vezi Anexa XI). În România, tarifele serviciilor cadastrale pentru locuințe reprezintă aproximativ 1/3 din media europeană. Este însă posibil ca o intervenție a ANCPI în privința reglementării onorariilor să elimine avantajele pe care le au, la momentul de față, consumatorii de servicii cadastrale ca urmare a nivelului ridicat de concurență care există *de facto* pe această piață.

Un alt element cu impact anticoncurențial datorat legislației din acest domeniu este prevederea referitoare la stabilirea limitelor minime și maxime pentru servicii cadastrale având ca finalitate înscrierea în cartea funciară a terenurilor agricole și forestiere, prevăzută în Legea nr. 217/2007. În acest sens, proiectul de lege, care conținea la momentul transmiterii numai nivelul maxim al acestor onorarii, a fost avizat nefavorabil de Consiliul Concurenței în anul 2007. Cu toate acestea, el a fost adoptat într-o formă care cuprinde și limite minime ale onorariilor, având astfel un caracter anticoncurențial mai pronunțat decât forma inițială avizată nefavorabil.

CAPITOLUL VI

SERVICIILE DE EVALUARE

6.1. Aspecte generale

În România, la fel ca în majoritatea țărilor din UE, profesia de evaluator imobiliar nu este reglementată prin lege. Profesia este autoreglementată, marea majoritate a evaluatorilor din România fiind membri ai Asociației Naționale a Evaluatorilor din România - ANEVAR. În capitolul de față este analizată profesia de evaluator din perspectiva membrilor acestei asociații.

Statutul ANEVAR, modificat ultima dată în anul 2009, prevede că aceasta este „persoană juridică de drept privat fără scop patrimonial, de utilitate publică, funcționarea ei fiind reglementată de Ordonanța Guvernului nr.26/2000 cu privire la asociații și fundații, cu modificările și completările ulterioare”. Scopul ANEVAR, așa cum este definit în art. 5 din Statutul ANEVAR, este promovarea prin mijloace specifice a profesiei de evaluator, a standardelor, a metodelor și tehnicilor de evaluare a întreprinderilor, a proprietăților imobiliare, a bunurilor mobile și a instrumentelor financiare, precum și a normelor de deontologie profesională. ANEVAR a fost recunoscută ca fiind de importanță publică prin HG 1447/2004.

ANEVAR organizează și asigură atestarea profesională a persoanelor fizice care doresc să devină membri ai asociației. ANEVAR funcționează în patru secțiuni și două niveluri organizatorice.

Secțiunile:

- evaluarea întreprinderilor;
- evaluarea proprietăților imobiliare;
- evaluarea bunurilor mobile;
- evaluarea instrumentelor financiare.

Nivelurile organizatorice:

- la nivel național: Asociația
- la nivel teritorial: Centrele teritoriale.

La nivelul Asociației organele de conducere sunt reprezentate de: Conferința Națională, Consiliul Director, Senatul și Comisia de cenzori. La nivel local, organele centrelor teritoriale sunt alcătuite din adunarea generală a membrilor din centrul teritorial

și biroul centrului teritorial. La momentul actual există 40 de centre teritoriale la nivel județean și 11 centre la nivelul municipiului București.

6.2. Condiții de acces în profesie pentru persoanele fizice

Calitatea de membru ANEVAR poate fi dobândită de către persoane fizice și juridice, condițiile în care această calitate poate fi dobândită fiind reglementate în capitolul III din statutul ANEVAR precum și în regulile interne ale asociației. În funcție de criteriile stabilite în statutul ANEVAR, membrii persoane fizice pot fi încadrați în una din următoarele categorii:

- membri aspiranți;
- membri titulari.

Pentru toate persoanele fizice care doresc să acceadă la calitatea de membru ANEVAR există anumite condiții generale care trebuie îndeplinite:

- să aibă studii universitare finalizate cu diplomă eliberată de o instituție de învățământ superior din România sau dintr-un alt stat membru al Uniunii Europene, recunoscută de autoritățile române competente conform legii, care atestă încheierea de către titular a ciclului de studii universitare de licență, în domeniile stabilite de către Consiliul Director;
- să nu aibă antecedente penale;
- să aibă o bună reputație profesională și morală;
- să cunoască și să-și asume statutul, codul deontologic al profesiei de evaluator precum și regulamentele, regulile și procedurile Asociației;
- să accepte programul de monitorizare a activității profesionale în conformitate cu regulamentul aprobat de către Conferința Națională;
- dosarul de admitere în ANEVAR să fie aprobat de Consiliul Director.

Condițiile speciale diferă de la caz la caz, în funcție de categoria de membri. Membrii aspiranți ANEVAR pot să facă parte din categoria membrilor aspiranți unu sau din categoria membrilor aspiranți doi. Astfel, pot fi membri aspiranți unu persoanele fizice care, pe lângă îndeplinirea condițiilor generale, îndeplinesc următoarele criterii speciale:

a) absolvesc un program de pregătire teoretică și practică agreat de către ANEVAR, în termen de 2 ani de la data înscrierii la curs sau sunt absolvente ale unei instituții de învățământ superior la care să fi promovat cursuri agreate de către Asociație;

b) parcurg o perioadă de stagiu sub îndrumarea unui tutore, perioadă finalizată cu examen de absolvire, conform cu regulilor cu privire la organizarea și desfășurarea perioadei de stagiu, în termen de 2 ani de la data înscrierii în stagiu.

Membrii aspiranți doi sunt acei titulari care la sfârșitul unui an nu mai îndeplinesc condițiile statutare pentru această categorie.

Conform statutului ANEVAR „poate fi membru titular orice persoană fizică, indiferent de naționalitate, religie, sex sau convingeri politice, care prin pregătirea și experiența sa în domeniul evaluării, a dobândit o competență deosebită de înțelegere și rezolvare a problemelor din acest domeniu de activitate”.

Din categoria membrilor titulari fac parte:

- ▶ membrii fondatori, persoane fizice care au inițiat și înscris Asociația la instanța judecătorească;
- ▶ membrii titulari experți evaluatori;
- ▶ membrii acreditați experți evaluatori;
- ▶ membrii titulari evaluatori interni;
- ▶ membrii titulari inactivi;
- ▶ membrii titulari seniori;
- ▶ membrii de onoare.

În practică, în activitatea de evaluare imobiliară sunt implicați, în special, membrii titulari experți evaluatori, membrii acreditați experți evaluatori precum și membrii titulari evaluatori interni. Întrucât condițiile generale pentru a face parte din ANEVAR au fost prezentate mai sus, vom prezenta în continuare doar condițiile speciale necesare pentru a fi membru titular.

Condițiile speciale necesare pentru dobândirea și menținerea calității de membru titular expert evaluator sunt:

- să acorde atenție pregătirii profesionale continue, prin participarea în fiecare an, la un program echivalent a 20 de ore de pregătire continuă, în domeniul evaluării;
- să fi urmat și absolvit un program de practică agreeat de către Asociație, conform regulilor cu privire la organizarea și desfășurarea perioadei de stagi;
- să aibă în vigoare o poliță de asigurare de răspundere civilă profesională pentru activitatea de evaluare.

Condițiile speciale necesare pentru dobândirea calității de membru acreditat expert evaluator sunt:

- vechime în Asociație de minimum 3 ani;
- să fi urmat și absolvit în ultimii 2 ani un program de instruire continuă în domeniul evaluării sau domenii conexe, echivalent a 50 de ore;
- să fi promovat un examen în conformitate cu normele specifice de acreditare stabilite prin regulamentul de acreditare, care include și criteriile de specializare.

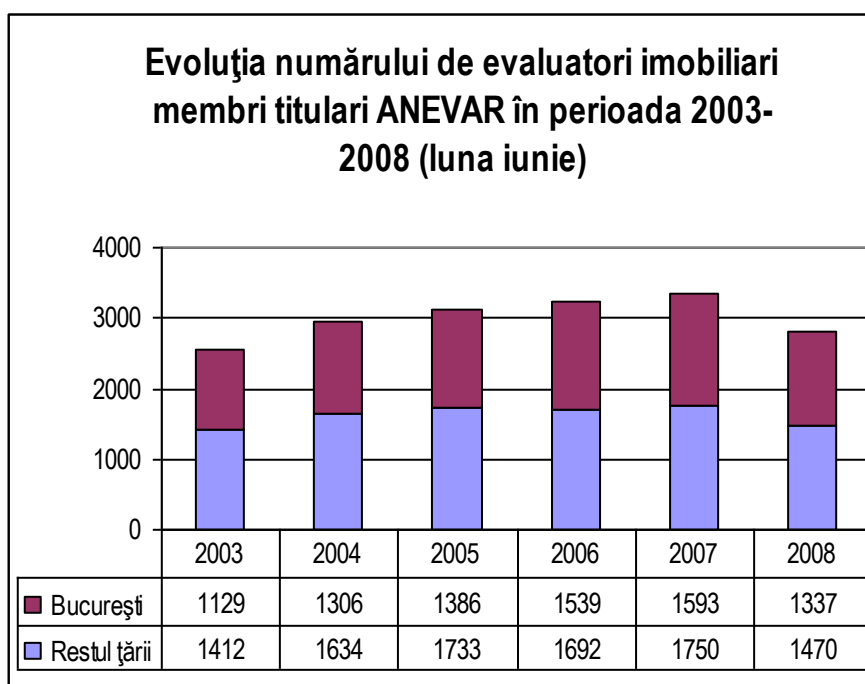
Totodată Consiliul Director al Asociației poate desemna ca membri acreditați și persoanele care fac dovada îndeplinirii în străinătate a condițiilor de mai sus.

Membrii titulari evaluatori interni sunt definiți ca fiind „aceia care își desfășoară activitatea în cadrul unei instituții de stat sau societăți comerciale și au dreptul să efectueze exclusiv evaluarea pentru raportare financiară a activelor proprii ale acelei entități”. Categoria “*membru titular evaluator intern*” a fost introdusă începând cu 2005, dar nu este o categorie care să fie prea răspândită, conform datelor furnizate de către ANEVAR la nivelul anului 2008 activau ca evaluatori interni un număr de 29 de persoane.

La momentul actual, ANEVAR asigură pregătirea profesională în domeniile evaluării bunurilor mobile, bunurilor imobile precum și evaluării întreprinderilor.

Având în vedere cerințele necesare pentru accederea în profesie putem concluziona că, prin comparație cu alte profesii liberale din România care sunt reglementate, barierele la intrare pe piața serviciilor de evaluare imobiliară (ținând cont doar de asociația profesională în domeniu) nu sunt semnificative. Practic, barierele cantitative nu există, iar cele calitative sunt proporționale cu scopul asigurării unui nivel adecvat de calitate a serviciilor.

Din analiza datelor cu privire la numărul evaluatorilor imobiliari titulari se poate observa proporția foarte mare a evaluatorilor care își desfășoară activitatea în București, lucru care poate fi legat în special de faptul că activitatea de creditare ipotecară este mai dezvoltată în București decât în restul țării.



Sursa: ANEVAR

6.3. Condiții de dobândire a calității de membru corporativ

Persoanele juridice care sunt membre ale ANEVAR poartă denumirea, conform statutului asociației în forma modificată în aprilie 2009, de membri corporativi. Conform art. 11 alin.1 din statutul ANEVAR „poate fi membru corporativ persoana juridică, constituită sub formă de societate comercială, cu sediul în România sau într-un alt stat membru al Uniunii Europene, care prestează servicii de evaluare și este interesată în promovarea și dezvoltarea profesiei de evaluator”.

Conform. Art. 11 alin. 2 din statutul ANEVAR dobândirea și menținerea calității de membru corporativ depinde de îndeplinirea următoarelor condiții:

- ✓ să aibă cel puțin un asociat / acționar sau salariat, membru titular expert evaluator al Asociației;
- ✓ să recunoască și să respecte statutul Asociației și codul deontologic al profesiei de evaluator.

Aceste condiții generale prevăzute în statut sunt dezvoltate în regulile interne ale ANEVAR. Astfel, persoanele juridice care vor să obțină calitatea de membru asociat trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

1) Să aibă statutul juridic de societate comercială, în al cărei obiect de activitate, astfel cum este înscris la oficiul comerțului de pe lângă tribunalul în a cărui rază teritorială își are sediul social, figurează activitățile care, conform clasificării activităților din economia națională CAEN Rev.2, se regăsesc în cadrul următoarelor clase:

- a) activitățile de evaluare a întreprinderilor – în cadrul clasei 7022 „Activități de consultanță pentru afaceri și management”;
- b) activitățile de evaluare pentru bunuri imobile – în cadrul clasei 7490 „Alte activități profesionale, științifice și tehnice n.c.a.”;
- c) activitățile de evaluare pentru proprietăți(bunuri) imobiliare – în cadrul clasei 6831 „Agenții imobiliare”;
- d) activități de evaluare a activelor financiare – în cadrul clasei 6920 „Activități de contabilitate și audit financiar; consultanță în domeniul fiscal”
- e) activitățile de evaluare pentru asigurări – în cadrul clasei 6621 „Activități de evaluare a riscului de asigurare și a pagubelor”.

2) Structura organizatorică, respectiv a acționariatului, să se încadreze în una din următoarele variante:

(i) să aibă 3 angajați cu contract individual de muncă încheiat pe durată nedeterminată cu program de lucru de 8 ore / zi, având calitatea de membri titulari ai ANEVAR;

(ii) să aibă 3 acționari/ asociați, având calitatea de membri titulari ai ANEVAR;

(iii) o combinație între cele două variante expuse la punctele (i) și (ii).

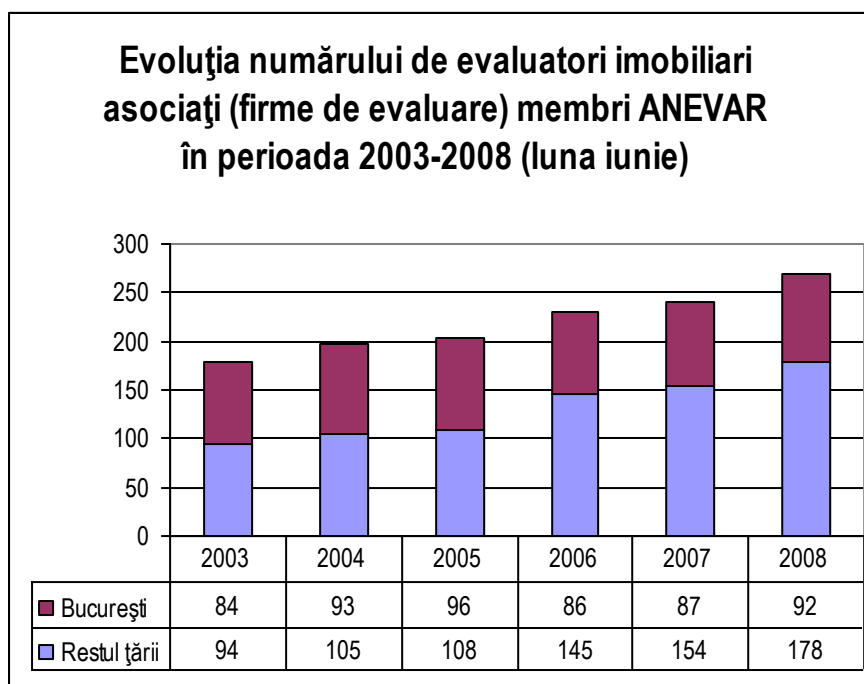
3) La admiterea ca membru corporativ, să încheie un contract de asigurare de răspundere civilă profesională.

4) Să introducă în termen de 2 ani de la admiterea în asociație un sistem de asigurare a calității serviciilor de evaluare.

5) Să cunoască și să își asume Statutul, Codul deontologic al profesiei de evaluator, precum și regulamentele, regulile și procedurile ANEVAR.

6) Să accepte programul de monitorizare a activității profesionale, în conformitate cu regulamentul aprobat de Conferința națională.

Evoluția numărului de membrii ANEVAR persoane juridice este prezentată în graficul următor⁵³.



Sursa: ANEVAR

Din analiza datelor de mai sus rezultă că există la nivelul întregii țări tendința de creștere a numărului de evaluatori persoane juridice, în timp ce numărul de evaluatori imobiliari titulari este în scădere. Acest lucru poate indica existența în piață a tendinței de desfășurare a activității de evaluare în cadrul unor firme specializate, în defavoarea desfășurării acestei activități pe baze individuale, tendință care poate fi explicată prin economiile de scară care pot fi realizate dacă activitatea de evaluare este realizată în cadrul firmelor de evaluare, precum și prin puterea de negociere mai mare pe care

⁵³ A folosită denumirea de membrii asociați ținând cont de perioada pentru care sunt prezentate datele și de faptul că denumirea de membru corporativ a fost introdusă în anul 2009, prin modificarea statutului ANEVAR.

firmele specializate de evaluare o au în relațiile cu potențialii clienți. De asemenea, se poate observa proporția mare de evaluatori asociați din București prin raportare la numărul total de firme de evaluare din țară, proporție care poate fi explicată, la fel ca în cazul evaluatorilor imobiliari persoane fizice, prin dezvoltarea mai mare a creditului ipotecar în București față de restul țării.

Din acest punct de vedere, este foarte posibil ca structura creditelor pentru locuințe pe regiuni (vezi pagina 46) să reflecte într-o mare măsură și împărțirea geografică a volumului total al pieței de evaluare imobiliară.

6.4. Condiții de exercitare a profesiei de evaluator

Membrii ANEVAR folosesc actualmente Standardele Internaționale de Evaluare elaborate de către IVSC (International Valuation Standard Council), standarde care sunt obligatorii pentru aceștia.

În desfășurarea activității de evaluare, evaluatorii sunt ținuti să respecte principiile din Codul deontologic al profesiei de evaluator, și anume: integritate, confidențialitate, imparțialitate, competență precum și evitarea conflictului de interese. Obligația de *integritate* constă, în principal, în faptul că, în exercitarea profesiei sale, evaluatorul nu trebuie să acționeze în mod înșelător și fraudulos, nu trebuie să redacteze rapoarte de evaluare care conțin opinii și analize false, inexacte sau părtinitoare, nu trebuie să recurgă la reclame false pentru a-și asigura lucrări de evaluare.

Prevederile în ceea ce privește *conflictul de interese* interzic unui evaluator să acționeze pentru două sau mai multe părți în aceeași problemă, cu excepția consimțământului scris al părților. Orice posibile conflicte de interese trebuie comunicate clientului în scris, înainte de acceptarea instrucțiunilor clientului. Dacă un conflict de interese este perceput de către evaluator după finalizarea evaluării, comunicarea acestora trebuie făcută într-un interval de timp rezonabil.

Obligația de *confidențialitate* îl împiedică pe evaluator să divulge informațiile sensibile obținute de la un client sau rezultate ca urmare a unei lucrări realizate pentru un client, altor persoane, cu excepția cazului în care se solicită acest lucru în mod legal.

Obligația de *imparțialitate* presupune din partea evaluatorului independență, obiectivitate și imparțialitate, fără a ține seama de interesele personale. **Astfel, onorariile convenite în urma realizării unui raport de evaluare nu trebuie să depindă de mărimea valorii finale a bunului supus evaluării, propuse de către evaluator în raportul de evaluare. Practic, în această profesie, tocmai datorită specificului ei, tarifele în sumă absolută și care nu au legătură cu valoarea bunului evaluat sunt obligatorii.**

Nerespectarea principiilor prevăzute în Codul dentologic, prin acțiune sau inacțiune, săvârșită de către membrii ANEVAR este considerată abatere disciplinară conform art. 21 din statut. Articolul 22 din statut prevede următoarele sancțiuni care pot fi aplicate în acest caz:

- a) avertisment scris;
- b) avertisment scris cu acțiune corectivă profesională;
- c) suspendarea calității de membru pe timp de 12 luni;
- d) excluderea din asociație.

În ceea ce privește protecția consumatorilor, pentru membrii ANEVAR, persoane fizice sau juridice, există obligația încheierii unei asigurări de răspundere civilă, obligație instituită prin hotărârea Consiliului Director al asociației. Această asigurare de răspundere civilă poate fi încheiată pe mai multe niveluri de acoperire.

Nivelul de acoperire al asigurărilor profesionale pentru membri ANEVAR		
	Persoane fizice	Persoane juridice
Obligativ (de bază)	10 000 euro	30 000 euro
Plafon facultativ	500 000 euro	

6.5. Reglementări europene privind evaluarea

Întrucât evaluarea garanțiilor aduse pentru un împrumut este o componentă esențială în activitatea băncilor de evaluare a riscului, la nivel european există reglementări în ceea ce privește activitatea de evaluare. Astfel, Directiva privind cerințele de capital este instrumentul prin care cerințele cuprinse în acordul cadru cu privire la „Convergența internațională în ceea ce privește măsurarea capitalului și standardele de capital” adoptate de către Comitetul Basel în iunie 2004 și cunoscute sub numele de **Basel II**, au fost implementate în legislația europeană.

Directiva privind cerințele de capital cuprinde de fapt două directive care trebuie implementate în legislațiile naționale ale statelor membre:

I. Directiva nr. 2006/48/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 14 iunie 2006, privind accesul la activitate și desfășurarea activității de către instituțiile de credit;

II. Directiva nr. 2006/49/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 14 iunie 2006, privind adecvarea capitalului firmelor de investiții și instituțiilor de credit.

Prevederi referitoare la evaluare pot fi găsite în Directiva nr. 2006/28/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 14 iunie 2006, privind accesul la activitate și desfășurarea activității de către instituțiile de credit la anexa VIII, partea a treia,

paragrafele 62-64. În aceste paragrafe sunt definite regulile privind activitatea de evaluare a garanțiilor imobiliare. Paragraful 62 are următoarele prevederi în ceea ce privește evaluarea unui bun imobil adus în garanție: **„Proprietatea va fi evaluată de către un evaluator independent la sau mai puțin de valoarea de piață”**.

Paragraful 63 definește valoarea de piață ca fiind **„suma pentru care proprietatea poate face obiectul unei tranzacții între un cumpărător și un vânzător într-o tranzacție..”**. În același articol apare cerința ca **„valoarea de piață să fie documentată într-o manieră clară și transparentă”**.

Paragraful 64 definește conceptul de „valoare de împrumut cu ipotecă”. Prin „valoare de împrumut cu ipotecă se înțelege valoarea proprietății așa cum a fost determinată printr-o estimare prudentă a posibilităților de vânzare a proprietății, luând în considerare aspectele pe termen lung ale proprietății, condițiile de piață normale sau locale, utilizarea actuală și utilizările alternative ale proprietății. Elementele de speculație nu vor fi luate în considerare în evaluarea valorii de împrumut cu ipotecă. Valoarea de împrumut cu ipotecă va fi documentată într-o manieră clară și transparentă”.

Alte prevederi legate de proprietățile imobiliare aduse ca garanție pot fi găsite în anexa VIII, partea a doua, paragraful 8 care prezintă cerințele minime care trebuie îndeplinite pentru ca un bun imobiliar să fie recunoscut ca garanție:

- *certitudinea juridică* prin aceasta înțelegându-se faptul că garanția să poată fi realizată de către instituțiile de credit într-o perioadă rezonabilă de timp;
- *monitorizarea valorii proprietății*. Conform directivei „valoarea proprietății va fi monitorizată pe baze frecvente și cel puțin o dată pe an pentru proprietatea imobiliară de tip comercial și odată la 3 ani pentru proprietatea imobiliară de tip rezidențial. Se va face o monitorizare mai frecventă acolo unde condițiile din piață sunt supuse unor schimbări semnificative. Evaluarea proprietății va fi realizată de către un evaluator independent atunci când informațiile indică faptul că este posibil ca valoarea proprietății să fi scăzut prin comparație cu prețurile generale de pe piață. **Evaluator independent înseamnă o persoană care posedă calificările necesare, abilitatea și experiența necesare pentru a face evaluarea și care este independent de procesul de luare a deciziilor de acordare a creditului**”.
- *documentația necesară*. Conform prevederilor directivei, tipurile de proprietăți imobiliare de tip rezidențial și comercial precum și politicile de împrumut ale băncilor în această privință trebuie să fie documentate de o manieră clară.
- *asigurarea*. Conform prevederilor directivei, instituțiile de credit vor lua măsuri pentru monitorizarea faptului că proprietatea adusă ca garanție este asigurată în mod adecvat împotriva daunelor.

Demn de remarcat în aceste prevederi ale directivei este faptul ca sunt definite condițiile în care un evaluator poate fi considerat ca fiind independent și totodată se

instituie obligația evaluării realizate de către un evaluator independent. Prevederile acestei directive au fost preluate parțial în legislația din România prin Ordonanța de Urgență nr. 99 din 2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului.

6.6. Activitatea de evaluare imobiliară în România

În marea majoritate a cazurilor, se apelează la serviciile unui evaluator imobiliar în cazul în care o persoană fizică sau juridică dorește să obțină un credit care va fi garantat cu o proprietate imobiliară. Raportul de evaluare arată băncilor care este valoarea bunului imobil adus în garanție pentru acordarea împrumutului, iar realizarea acestui raport este de fapt un serviciu de care are nevoie banca, și nu clientul care încearcă să obțină un împrumut.

Practic, pentru a acorda un împrumut garantat ipotecar orice bancă analizează două elemente esențiale: solvabilitatea clientului și calitatea garanției. Primul dintre acestea este supus unei analize interne al cărei cost se regăsește în comisioanele băncii și este plătit indirect de client, iar cel de-al doilea este analizat de evaluatorii imobiliari și este (de cele mai multe ori) achitat direct de client. Alături de celelalte elemente, analiza solvabilității și evaluarea calității garanției reprezintă factori de producție (*input*) care generează un produs (*output*): creditul ipotecar / imobiliar.

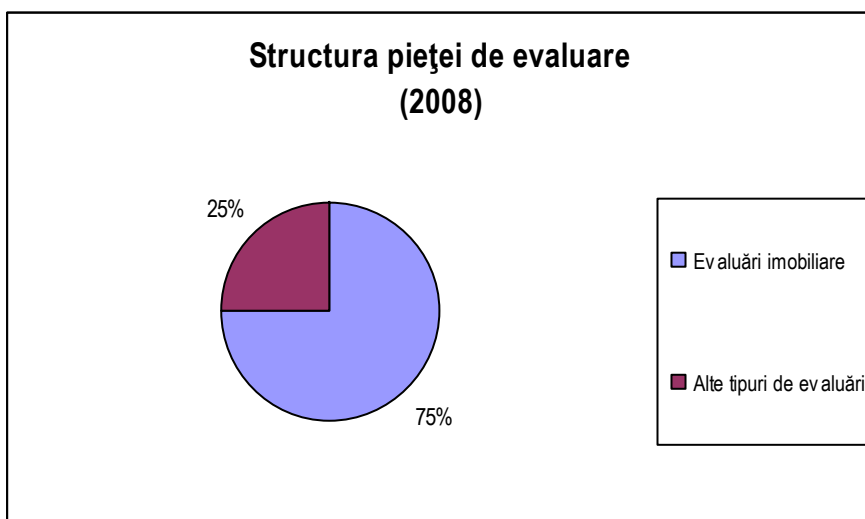
Rezultatul prestării serviciului de evaluare imobiliară este raportul de evaluare. În cazul evaluării imobiliare pentru creditele ipotecare, raportul de evaluare este realizat, în marea majoritate a cazurilor, de către evaluatori externi (persoane fizice sau juridice) care sunt agreati de către bănci. Condiția de a fi membru ANEVAR este una din condițiile esențiale care trebuie îndeplinite de către evaluatori pentru a putea presta servicii de evaluare pentru bănci. Există totodată și evaluatori interni ai băncilor, însă această soluție nu este preferată de către majoritatea băncilor, acestea alegând să își externalizeze costurile prin intermediul evaluatorilor externi. În practică, costul unui raport de evaluare pentru o proprietate imobiliară rezidențială poate varia între 250 și 500 de RON. Costul realizării unui raport de evaluare depinde de mai mulți factori, principalul dintre acestea fiind reprezentat de complexitatea raportului de evaluare care urmează a fi realizat.

Întrucât principalii clienți ai serviciilor de evaluare sunt băncile, ne aflăm în situația în care, pe de o parte, avem un grup restrâns de cumpărători ai acestor servicii care au o putere de negociere mare, iar pe de altă parte avem mulți furnizori ai acestor servicii. Această situație poate fi caracterizată ca fiind asemănătoare unei structuri de oligopson.

Analiza cifrelor estimative cu privire la valoarea totală a pieței de evaluare imobiliară deținute de către ANEVAR oferă indicii în acest sens. Astfel, valoarea totală a serviciilor de evaluare imobiliară a fost de aproximativ 25 milioane de euro în 2007 și de aproximativ 30 milioane de euro în 2008, ani caracterizați prin dezvoltarea rapidă a activității de creditare, inclusiv de creditare ipotecară.

Totodată, conform datelor aflate la dispoziția Consiliului Concurenței, ponderea activității de evaluare pentru garantarea de credite este de aproximativ 70-80% în totalul activității de evaluare a bunurilor imobile.

Dacă ținem cont de aceste cifre, putem aprecia valoarea estimativă a serviciilor de evaluare imobiliară pentru activitatea de creditare ca fiind de aproximativ 17,5 – 20 milioane de euro pentru 2007 și de aproximativ 21 - 24 milioane de euro pentru 2008. Având în vedere acest lucru și, ținând cont de situația actuală caracterizată prin scăderea accentuată a numărului tranzacțiilor imobiliare și, implicit, scăderea înregistrată de activitatea de creditare, este de așteptat ca valoarea serviciilor de evaluare imobiliară să cunoască o reducere importantă în anul 2009. Odată cu acest fenomen și ca urmare a reorientării activității de bază a multor evaluatori, este probabilă și o reducere a ponderii serviciilor de evaluare imobiliară în totalul pieței serviciilor de evaluare. La finalul anului 2008, **activitatea de evaluare imobiliară în totalul pieței de evaluare reprezenta aproximativ 75% (estimat) din totalul pieței serviciilor de evaluare din România.**



Sursa: ANEVAR

6.7. Concluzii

Piața serviciilor de evaluare în România nu este reglementată. Cu toate acestea, putem afirma faptul că asociația profesională reprezentativă, respectiv ANEVAR, domină această piață, apartenența la aceasta nefiind obligatorie, dar constituind un avantaj major pentru desfășurarea activității de evaluare. Această asociație nu impune tarife sau bariere cantitative la intrarea pe piață. Singurele bariere sunt cele calitative, legate de pregătire și experiență profesională, și acestea nu au un caracter disproporționat în raport cu necesitatea asigurării unui anumit standard de calitate.

Structura pieței de evaluare imobiliară are un caracter concurențial datorat, în special, numărului mare de evaluatori raportat la volumul pieței (concentrare scăzută a pieței) și puterii mari de negociere a băncilor care sunt de fapt beneficiarii acestor servicii.

Aceste constatări se referă la situația actuală și nu exclud apariția unor probleme de concurență în viitor, în special datorită capacității mari de coordonare prin intermediul asociației profesionale. Astfel de practici sunt însă dificil de menținut pe termen lung în absența unor bariere la intrarea pe piață.

CONCLUZII ȘI PROPUNERI

Piața imobiliară, în general, și piața rezidențială, în special, se deosebesc fundamental de piețele obișnuite pe care se tranzacționează bunuri, servicii sau active. Specificul pieței imobiliare este determinat, în principal, de două elemente: caracteristicile proprietăților și comportamentul participanților la piață. Datorită acestor factori, piața imobiliară se distinge prin: asimetrii informaționale, prețuri rigide, fluctuații semnificative de lichiditate, lipsă de transparență și ineficiență economică. Astfel, sunt generate riscuri semnificative pentru sistemul financiar, care este strâns legat de piața imobiliară prin garanțiile ipotecare, precum și pentru restul economiei, prin afectarea procesului investițional și a mobilității forței de muncă.

În acest context, rolul serviciilor conexe pieței imobiliare (notarii, agențiile imobiliare, experții geodezi și evaluatorii) este extrem de important pentru estomparea asimetriilor informaționale și creșterea transparenței. În plus, lichiditatea pieței poate fi ameliorată prin intermediul unor costuri de tranzacționare mai reduse, creșterea vitezei și a calității acestor servicii. Modalitatea cea mai eficientă pentru realizarea acestui deziderat este sporirea gradului de concurență pe piețele serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare.

În afara ineficiențelor structurale, inerente majorității piețelor imobiliare din lume, piața românească este expusă unor riscuri suplimentare, datorate tranzacționării în monedă străină, scăderii populației și numărului extrem de mare de locuințe ocupate de proprietari (piață redusă a chiriilor). Această situație este amplificată de lipsa de transparență a pieței (inexistența unui indice imobiliar oficial), costurile ridicate și viteza scăzută de tranzacționare, precum și de birocrăția excesivă din domeniul construcțiilor.

1) Serviciile notariale

Serviciile notariale reprezintă un cost obligatoriu al tranzacțiilor imobiliare. Acestea sunt caracterizate, în România, prin dreptul de exclusivitate al notarilor publici, bariere cantitative la intrarea pe piață și tarife minime stabilite de reprezentanții corpului profesional și aprobate de Ministerul Justiției. Interzicerea publicității și alocarea geografică a notarilor reprezintă restricții suplimentare ale concurenței pe această piață. Astfel, gradul de reglementare măsurat prin intermediul indicilor dezvoltat de ZERP este mult mai ridicat (în timp ce nivelul de protecție reală a consumatorilor măsurat de indicele aferent este mai scăzut) decât media statelor europene cu sisteme notariale similare.

Toate aceste restricționări nu își găsesc justificarea în raport cu principiul proporționalității și au menirea de a proteja interesele notarilor în detrimentul intereselor consumatorilor. Aceștia din urmă nu pot beneficia de tarife rezultate din interacțiunea dintre cerere și ofertă, și sunt obligați, astfel, să plătească niveluri stabilite arbitrar. De asemenea, ei nu beneficiază nici de un nivel competitiv al calității serviciilor, neexistând, în acest sens, argumente care să contrazică relația de proporționalitate directă între nivelul de concurență și cel de calitate.

Mai mult, România are, raportat la venitul mediu, unul dintre cele mai scumpe sisteme de servicii notariale aferente tranzacțiilor imobiliare.

În acest sens, este evidentă necesitatea creșterii concurenței pe piața serviciilor notariale prin eliminarea, cel puțin, a restricțiilor legate de numărul de notari, precum și a nivelului minim al onorariilor.

În plus, relațiile de exclusivitate dintre notari și bănci sunt netransparente, iar consumatorii nu sunt informați în privința tarifelor pe care urmează să le plătească pentru serviciile prestate de notarii impuși de bănci.

2) Serviciile de intermediere

Serviciile de intermediere imobiliară nu sunt reglementate, iar competiția între agențiile imobiliare se desfășoară pe o piață cu structură concurențială determinată în primul rând de lipsa barierelor la intrare. Cu toate acestea concurența prin preț este destul de scăzută, acest fapt datorându-se, cel mai probabil, unor factori care țin de specificul activității.

Accesul unui segment tot mai mare de populație la Internet și utilizarea acestuia ca platformă de căutare și promovare a proprietăților imobiliare, reprezintă un fenomen care va avea un impact semnificativ asupra profitabilității pe termen lung în sectorul de intermediere. Acest lucru va determina, cel mai probabil, o creștere a gradului de concurență și, drept consecință, scăderi de prețuri și o creștere de ansamblu a calității serviciilor.

3) Serviciile cadastrale

Piața serviciilor cadastrale este caracterizată de un grad ridicat de concurență, în absența tarifelor reglementate și a barierelor cantitative la intrarea pe piață. În același timp, restricțiile calitative de acces în profesie îndeplinesc principiul proporționalității. Cu toate acestea, există riscul apariției unor acte cu caracter anticoncurențial care să stabilească limite minime și/sau maxime ale onorariilor. Această situație de incertitudine

se datorează deciziei Curții Constituționale prin care Legea nr. 16/2007 a fost declarată neconstituțională, și interpretării ANCPI conform căreia O.G. 10/2000 a fost repusă în vigoare.

În absența unui astfel de risc, concurența între geodezi se poate manifesta atât prin preț, cât și prin calitate (precizie și siguranță), nivelul de concentrare de pe piață fiind foarte scăzut. Această situație se reflectă, în prezent, în nivelul onorariilor care este unul dintre cele mai reduse din Uniunea Europeană (vezi Anexa XI). În România, tarifele serviciilor cadastrale pentru locuințe reprezintă aproximativ 1/3 din media europeană. Este însă posibil ca o intervenție a ANCPI în privința reglementării onorariilor să elimine avantajele pe care le au, la momentul de față, consumatorii de servicii cadastrale ca urmare a nivelului ridicat de concurență care există de facto pe această piață.

Un alt element cu impact anticoncurențial datorat legislației din acest domeniu este prevederea referitoare la stabilirea limitelor minime și maxime pentru servicii cadastrale având ca finalitate înscrierea în cartea funciară a terenurilor agricole și forestiere, prevăzută în Legea nr. 217/2007. În acest sens, proiectul de lege, care conținea la momentul transmiterii numai nivelul maxim al acestor onorarii, a fost avizat nefavorabil de Consiliul Concurenței în anul 2007. Cu toate acestea, el a fost adoptat într-o formă care cuprinde și limite minime ale onorariilor, având astfel un caracter anticoncurențial mai pronunțat decât forma inițială avizată nefavorabil.

4) Serviciile de evaluare

Piața serviciilor de evaluare în România nu este reglementată. Cu toate acestea, putem afirma faptul că asociația profesională reprezentativă, respectiv ANEVAR, domină această piață, apartenența la aceasta nefiind obligatorie, dar constituind un avantaj major pentru desfășurarea activității de evaluare. Această asociație nu impune tarife sau bariere cantitative la intrarea pe piață. Singurele bariere sunt cele calitative, legate de pregătire și experiență profesională, și acestea nu au un caracter disproporționat în raport cu necesitatea asigurării unui anumit standard de calitate.

Structura pieței de evaluare imobiliară are un caracter concurențial datorat, în special, numărului mare de evaluatori raportat la volumul pieței (concentrare scăzută a pieței) și puterii mari de negociere a băncilor care sunt de fapt beneficiarii acestor servicii.

Aceste constatări se referă la situația actuală și nu exclud apariția unor probleme de concurență în viitor, în special datorită capacității mari de coordonare prin intermediul asociației profesionale. Astfel de practici sunt însă dificil de menținut pe termen lung în absența unor bariere la intrarea pe piață.

Având în vedere concluziile raportului de investigație propunem:

1) Transmiterea Raportului de investigație către Parlamentul și către Guvernul României cu propunerea de eliminare din cadrul legislativ a restricțiilor privind numărul de notari publici, a grilelor privind onorariile minime ale acestora în domeniul tranzacțiilor imobiliare, a restricțiilor privind publicitatea și a celor legate de alocarea teritorială a posturilor. Ca soluții alternative pentru compensarea eventualelor disfuncționalități pot fi folosite instrumente cum ar fi: elaborarea unor tarife de referință care să poată fi negociate de clienți cu notarii sau elaborarea unui sistem de compensații pentru notarii care acceptă să se stabilească în zone rurale (zone nerentabile).

Considerăm important ca o eventuală dereglementare a onorariilor să fie realizată împreună cu eliminarea restricțiilor cantitative la intrarea pe piață (*numerus clausus*), dar și a celor privind publicitatea. Alocarea teritorială a posturilor poate fi menținută în absența restricțiilor cantitative, dar ea trebuie realizată pe baza unor studii independente privind cererea de servicii notariale și nu pe baza solicitărilor forului profesional.

Pentru ca tarifele pe o piață să fie rezultatul interacțiunii dintre cerere și ofertă, este esențial ca barierele la intrarea pe acea piață să fie suficient de scăzute pentru a exista permanent presiunea concurențială a unor potențiali competitori.

Furnizarea corectă și realistă a informațiilor către consumator prin intermediul publicității îl ajută pe acesta să aleagă serviciul care corespunde cel mai bine nevoilor sale. Riscurile în ceea ce privește răspunderea civilă ar putea împiedica notarii să utilizeze promisiuni iluzorii sau alte practici contrare celor de marketing în publicitate și care să afecteze prestigiul profesiei.

În cazul adoptării unei strategii de dereglementare graduală de către Guvern, considerăm oportun ca un prim pas să fie reprezentat de elaborarea unor onorarii de referință pentru serviciile aferente tranzacțiilor imobiliare în raport cu venitul mediu din România. Acesta poate fi urmat de eliminarea din componența onorariului, prin utilizarea de contracte standardizate (pentru cea mai mare parte a tranzacțiilor), a tarifului pentru redactarea contractului. O astfel de reducere a onorariilor de referință este posibilă, fapt dovedit și de recenta reducere a nivelului acestora cu 30% pentru clienții persoane fizice care achiziționează o locuință prin programul guvernamental „Prima casă”. De asemenea, este necesară o implicare activă a organismului de reglementare, respectiv Ministerul Justiției, în apărarea intereselor consumatorilor, atât prin estimarea unui nivel corespunzător al onorariilor de referință, cât și prin evaluarea permanentă a modului în care sunt alocate posturile și a modului în care este decis necesarul de noi posturi în profesia de notar public. Un prim pas în acest sens a fost realizat prin înființarea în septembrie 2009 a Institutului Notarial Român. Impactul acestei inițiative asupra evoluției ofertei de servicii notariale nu poate fi cuantificat la momentul de față.

Mentținerea situației actuale nu servește nici consumatorilor de servicii notariale, dar, pe termen lung, nici majorității notarilor care nu-și pot folosi avantajele competitive (reprezentate de costuri, eficiență, reputație, amplasarea sediului, programul de lucru etc.) pentru a câștiga cotă de piață și a-și spori astfel veniturile. Pe o piață pe care se menține intervenția obligatorie a notarilor, precum și dreptul exclusiv al acestora, concurența prin preț, și nu numai, între notari poate crea avantaje majore celor care reușesc să fie eficienți.

Perpetuarea restricțiilor cantitative și tarifare în profesia de notar nu este justificată și nu poate crea avantaje pentru societate în ansamblu. În condițiile economice actuale, în care multe piețe suferă din cauza cererii insuficiente, eliminarea restricțiilor cantitative pe piața serviciilor notariale poate duce la crearea unor noi locuri de muncă (un cabinet notarial are mai mulți angajați) într-un domeniu cu cerere evident în exces față de ofertă.

Chiar dacă drepturile exclusive și intervenția obligatorie în cazul tranzacțiilor imobiliare fac parte din categoria restricțiilor calitative ale profesiei de notar public, eliminarea sau atenuarea lor trebuie avută în vedere în cadrul unui proces de dereglementare graduală. În acest sens, este recomandabilă efectuarea unor studii de impact care să identifice efectele potențiale ale aplicării diferitelor soluții alternative. Soluțiile pot viza fie eliminarea totală sau parțială a acestor restricții, fie crearea unei entități independente care să preia din atribuțiile forului profesional (soluție propusă de experții OECD), fie liberalizarea dreptului la organizare în cadrul altor foruri de reglementare.

2) Sesizarea Autorității Naționale pentru Protecția Consumatorilor cu privire la respectarea prevederilor art.3 lit.b⁵⁴, a art.9⁽¹⁾ alin.(1)⁵⁵ și a art. 9⁽³⁾ lit.b⁵⁶ din O.G. nr. 21/1992 privind protecția consumatorilor – republicată, în relația de agreere dintre bănci și notari publici.

3) Adresarea unei solicitări către Parlamentul și către Guvernul României, în vederea eliminării limitelor minime și maxime pentru servicii cadastrale având ca finalitate înscrierea în cartea funciară a terenurilor agricole și forestiere din Legea nr. 217/2007. Această restricționare a concurenței nu poate fi justificată de

⁵⁴ „Principalele drepturi ale consumatorilor sunt:..... b) de a fi informați complet, corect și precis asupra caracteristicilor esențiale ale produselor și serviciilor, astfel încât decizia pe care o adoptă în legătură cu acestea să corespundă cât mai bine nevoilor lor, precum și de a fi educați în calitatea lor de consumatori”

⁵⁵ „În cazul serviciilor financiare, consumatorul are dreptul de a fi informat în mod corect, încă din faza precontractuală, asupra tuturor condițiilor contractuale.”

⁵⁶ „În cadrul contractelor încheiate cu consumatorii, furnizorii de servicii sunt obligați să respecte următoarele reguli:b) dobânzile, precum și toate comisioanele, taxele, tarifele, spezele bancare sau orice alte costuri aferente acordării și derulării contractului, respectiv aferente unor servicii în privința cărora consumatorul nu dispune de libertate de alegere vor fi menționate în contract, fără a se face trimiteri la condiții generale de afaceri ale furnizorului de servicii financiare, lista de tarife și comisioane sau orice alt înscris;”

aplicarea principiului proporționalității și încalcă art. 10 coroborat cu art. 81 din Tratatul CE, precum și Legea concurenței.

De asemenea, considerăm necesară clarificarea cadrului legislativ general care reglementează desfășurarea profesiei de expert geodez și, mai ales, eliminarea riscului apariției unor acte anticoncurențiale care să stabilească nivelul minim și/sau maxim al onorariilor. Considerăm că autorizarea experților geodezi de către o autoritate a statului, respectiv ANCPI, și nu de către corpul profesional reprezintă un aspect pozitiv din punct de vedere concurențial, atâta timp cât reglementorul nu intervine pe piață prin stabilirea unor restricții cantitative sau a unor limite în privința onorariilor.

Propunem, astfel, eliminarea prin intermediul unui act normativ a posibilității ca ANCPI să stabilească nivelul minim și/sau maxim al onorariilor percepute de experții geodezi pentru serviciile pe care le prestează, ca urmare a aplicării prevederilor O.G. 10/2000. Situația actuală de concurență pe această piață creează avantaje consistente consumatorilor români care platesc unele dintre cele mai mici onorarii pentru astfel de servicii, în comparație cu ceilalți consumatori europeni. În plus, concurența este benefică și pentru membrii profesiei care sunt stimulați să-și reducă costurile, să investească în calitatea serviciilor pe care le prestează și să-și folosească celelalte avantaje competitive pe care le dețin pentru a genera profituri mai mari.

4) Monitorizarea pieței serviciilor de intermediere în vederea identificării eventualelor practici anticoncurențiale. Activitatea de monitorizare trebuie să se axeze pe piețele locale și să vizeze comportamentul asociațiilor profesionale în domeniu. Având în vedere disfuncționalitățile constatate, referitoare în special la rigiditatea comisioanelor, considerăm utilă efectuarea unui studiu de piață care să evidențieze cauzele acestor probleme.

5) Monitorizarea pieței serviciilor de evaluare, a comportamentului ANEVAR și a comportamentului băncilor în raport cu evaluatorii. De asemenea, considerăm necesară și monitorizarea relațiilor dintre bănci, notari și agenții imobiliare în vederea identificării unor posibile practici anticoncurențiale, în special în ceea ce privește eventuale relații care pot avea ca obiect sau ca efect excluderea unor competitori de pe piață.

Bibliografie

1. Arrow, Kenneth J. *Risk Perception in Psychology and Economics*. Economic Inquiry, January 1982, 20(1), pp. 1-9.
2. Ball, Catherine. *The Paradox of Estate Agents' Prices*. Centre for Competition Policy Newsletter, No. 14 (May, 2008), pp.4-5.
3. Bernstein, Peter L. *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*. John Wiley & Sons. 1998.
4. Boone, Laurence și Girouard, Natalie. *The Stock Market, the Housing Market and Consumer Behaviour*. OECD Economic Studies No. 35, 2002/2.
5. Case, Bradford și Quigley, John M. *The Dynamics of Real Estate Prices*. The Review of Economics and Statistics, Vol. 73, No. 1 (Feb., 1991), pp. 50-58.
6. Case, Karl E. și Shiller, Robert J. *The Behavior of Home Buyers in Boom and Post-Boom Markets*. New England Economic Review, November/December 1988, pp. 29-46.
7. Centre of European Law and Politics (University of Bremen), International Real Estate Business School (University of Regensburg), Department of Government (University of Vienna) și Institute for Advanced Studies (Vienna). *Study COMP/2006/D3/003 – Conveyancing Services Market*. December 2007.
8. Collyns, Charles și Senhadji, Abdelhak. *Lending Booms, Real Estate Bubbles and the Asian Crisis*. International Monetary Fund, Working Paper 02/20.
9. Commission Communication. *Professional Services – scope for more reform*. Follow-up to the Report on Competition in Professional Services - COM(2005) 405 final (05.09.2005).
10. Commission Staff Working Document. *Progress by Member States in reviewing and eliminating restrictions to Competition in the area of Professional Services* – SEC(2005) 1064 (05.09.2005).
11. Commission Communication. *Report on Competition in Professional Services* –COM(2004) 83 final (09.02.2004).

12. Deutsche Bank Research. *US house prices declining: Is Europe next?*. 11.10.2006.

13. Deutsche Bank Research. *Bricks may be solid, but real estate values will fall further*. CESifoInternational Spring Conference 2009.

14. Deutsche Bank Research. *Hot Spots in the European Real Estate Markets*. Madrid, April 9, 2008.

15. Deutsche Bank Research. *The German housing market: A brief overview*. Frankfurt, May 15, 2008.

16. Deutsche Bank Research. *The real estate sector in relation to monetary policy*. December 20, 2007.

17. Djankov, Simeon; La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio și Shleifer, Andrei. *The Regulation of Entry*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117, No. 1 (Feb., 2002), pp. 1-37.

18. EMF. *Study on the Cost of Housing in Europe*. EMF Publication. 2006.

19. EMF. *Hypostat 2006: A Review of Europe's Mortgage and Housing Markets*. EMF Publication. 2007.

20. Garmaise, Mark J. și Moskovitz, Tobias J. *Confronting Information Asymmetries: Evidence from Real Estate Markets*. The Review of Financial Studies, Vol. 17, No. 2 (Summer, 2004), pp. 405-437

21. Genesove, David și Mayer, Christopher J. *Equity and Time to Sale in the Real Estate Market*. The American Economic Review, Vol. 87, No. 3 (Jun., 1997), pp. 255-269.

22. Goetzman, William N. și Spiegel, Matthew. *Non-Temporal Components of Residential Real Estate Appreciation*. The Review of Economics and Statistics, Vol. 77, No. 1 (Feb., 1995), pp. 199-206.

23. Guntermann, Karl L. și Smith, Richard L. *Efficiency of the Market for Residential Real Estate*. Land Economics, Vol. 63, No. 1 (Feb., 1987), pp. 34-45.

24. Heckman, James J. *Microdata, Heterogeneity and the Evaluation of Public Policy*. University of Chicago, Nobel Prize Lecture, 08.12.2000, Stockholm.

25. Herring, Richard și Wachter, Susan. *Bubbles in Real Estate Markets*. Working Paper, University of Pennsylvania (prepared for Federal Reserve Bank of Chicago and World Bank Group's Conference on „Asset Price Bubbles: Implications for Monetary, Regulatory and International Policies”), 2002.

26. Hsieh, Chang-Tai și Moretti, Enrico. *Can Free Entry Be Inefficient? Fixed Commissions and Social Waste in the Real Estate Industry*. The Journal of Political Economy, Vol. 111, No. 5 (Oct., 2003), pp. 1076-1122.

27. Inderst, Roman și Ottaviani, Marco. *Microeconomic Assessment of the Home Buying Offer and Contract Process*. Report to the Office of Fair Trading. Oeconomica. July 2003.

28. Institute for Advanced Studies (Vienna). *Economic impact of regulation in the field of professional services in different Member States*. Study for the European Commission - DG Competition. January , 2003.

29. Kahneman, Daniel. *A Psychological Perspective on Economics*. The American Economic Review, Vol. 93, No. 2, Papers and Proceedings of the One Hundred Fifteenth Annual Meeting of the American Economic Association, Washington, DC, January 3-5, 2003 (May, 2003), pp. 162-168.

30. Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L. și Thaler. Richard H. *Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem*. The Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 6 (Dec., 1990), pp. 1325-1348.

31. Kahneman, Daniel. *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*. Princeton University, Nobel Prize Lecture, 08.12.2002, Stockholm.

32. Kahneman, Daniel. *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*. The American Economic Review, Vol. 93, No. 5 (Dec., 2003), pp. 1449-1475

33. Kahneman, Daniel și Tversky, Amos. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. Econometrica 47 (March 1979): 263-91.

34. Kennedy, Mike. *House price developments: the role of fundamentals*. OECD Economics Department Working Papers No. 475. ECO/WKP(2006)3.

35. Levin, Eric J. și Wright, Robert E. *Speculation in the Housing Market*, Urban Studies vol.34, No. 9/1997.

36. OECD. *Competitive Restrictions in Legal Professions*. DAF/COMP(2007)39.

37. OECD. *Improving Competition in Real Estate Transactions*. DAF/COMP(2007)36.

38. OFT. *Estate agency market in England and Wales*. March 2004.

39. Perloff, Jeffrey M. *Microeconomics – fourth edition*. Pearson Education. 2007.

40. Plott, Charles R. și Zeiler, Kathryn. *The Willingness to Pay-Willingness to Accept Gap, the "Endowment Effect," Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations*. The American Economic Review, Vol. 95, No. 3 (Jun., 2005), pp. 530-545.

41. Schumpeter, Joseph A.; Yntema, Theodore O.; Chamberlin, Edward H.; Jaffé, William; Morrison, L. A. și Nichol, A.J. *Imperfect Competition*. The American Economic Review, Vol. 24, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Forty-sixth Annual Meeting of the American Economic Association (Mar., 1934), pp. 21 -32.

42. Shiller, Robert. *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It*. Princeton University Press. 2008.

43. Sloman, John. *Economics – sixth edition*. Prentice Hall. 2006.

44. Stephen, Frank H. *The European Single Market and the Regulation of the Legal Profession: An Economic Analysis*. Managerial and Decision Economics, Vol. 23, No. 3 (Apr. - May, 2002), pp. 115-125.

45. Standard & Poor's. *European Economic Forecast: Major Corrections On The Cards As Housing Markets Turn Down*. April 1, 2008.

46. Stigler, George J. *Price and Non-Price Competition*. The Journal of Political Economy, Vol. 76, No. 1 (Jan. - Feb., 1968), pp. 149-154.

47. Thaler, Richard. *Mental Accounting and Consumer Choice*. Marketing Science, Vol. 4, No. 3 (Summer, 1985), pp. 199-214.

48. Tryfos, Peter. *On the Estimation of Bid Distributions in Real Estate Markets*. Management Science, Vol. 27, No. 5 (May, 1981), pp. 587-601.

49. US Department of Justice; Federal Trade Commission. *Competition in the Real Estate Brokerage Industry*. A Report by the FTC and DOJ, april 2007.

50. Vayanos, Dimitri și Vila, Jan-Luc. *Equilibrium Interest Rate and Liquidity Premium with Transaction Costs*. *Economic Theory*, Vol. 13, No. 3 (May, 1999), pp. 509-539.

51. World Bank. *Doing Business 2010 – Romania*.

52. Zhu, Haibin. *The importance of property markets for monetary policy and financial stability*. Paper prepared for the IMF-BIS conference on Real Estate Indicators and Financial Stability, 27-28 October 2003.

ANEXA I

Modalitatea de calcul a Indicelui de reglementare a intrării pe piață (MERI)

(Sub) Indice	Tema/întrebarea	Ponderea temei (b _j)	Ponderea întrebării (c _k)	Punctaj			
ERLC	Licențiere	0.25					
	Câte tipuri de servicii sunt prestate exclusiv de profesia în cauză?		1	0	1	2	3
				0	2	4	6
ERED	Condiții legate de educație (se calculează doar dacă factorul Licențiere nu este egal cu 0)	0.25					
ERED1	Care este durata studiilor necesare pentru a profesa?		0.3	Punctajul este egal cu numărul de ani necesari pentru obținerea diplomei (maximum 6)			
ERED2	Care este durata stagiului de practică obligatorie necesar pentru a deveni membru cu drepturi depline al corpului profesional?		0.4	Punctajul este egal cu numărul de ani de practică necesari (maximum 6)			
ERED3	Există examene care trebuie trecute pentru a deveni membru cu drepturi depline al corpului profesional?		0.3	Nu		Da	
				0		6	
ERQT	Cote și necesități economice	0.5					
	Numărul celor care practică profesia este restricționat pe bază de cote sau pe bază de necesități economice?		1	Nu		Da	
				0		6	
MERI	Valorile fiecărei țări sunt între 0 și 6	Σ _j b _j Σ _k c _k răspuns _{jk}					

ANEXA II

Modalitatea de calcul a Indicelui de reglementare a comportamentului pe piață (MCRI)

(Sub) Indice	Tema/întrebarea	Ponderea temei (b _i)	Ponderea întrebării (c _k)	Punctaj						
MCPR	Reglementări privind prețurile și tarifele	0.50								
	Prețurile și tarifele serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare sunt reglementate (de către guvern sau autoreglementate)?		1	Nu	Prețuri recomandate pentru anumite servicii	Prețuri recomandate pentru toate serviciile	Prețuri maxime pentru anumite servicii	Prețuri maxime pentru toate serviciile	Prețuri minime pentru anumite servicii	Prețuri minime pentru toate serviciile
				0	1	2	3	4	5	6
MCAD	Reglementări privind publicitatea	0.17								
	Există reglementări de orice fel privind publicitatea?		1	Nu	publicitatea este reglementată			publicitatea este interzisă		
				0	3			6		
MCLOC	Reglementări privind locația/diversificarea	0.11								
	Există reglementări privind locația și/sau diversificarea furnizorilor de servicii?		1	Nu						Da
				0						6
MCBU	Reglementări privind forma activității	0.11								
	Există restricționări în privința formei de desfășurare a activității?		1	Nu	parteneriatele și alte forme de asociere sunt permise			este permisă doar practica individuală		
				0	3			6		
MCIC	Reglementări privind cooperarea inter-profesională	0.11								
	Există restricționări privind cooperarea inter-profesională?		1	Nu	în general este permisă (cu anumite restricții legate de forma de desfășurare etc.)		este permisă doar cooperarea cu profesii comparabile		în general este interzisă	
				0	3		4.5		6	
MCRI	Valorile fiecărei țări sunt între 0 și 6			$\sum b_i \sum c_k \text{ răspuns}_{jk}$						

Modalitatea de calcul a Indicelui de intervenție obligatorie (MII)

(Sub) Indice	Tema/întrebarea	Ponderea temei (b _j)	Ponderea întrebării (c _k)	Punctaj			
MII	Intervenția obligatorie privind validitatea contractelor	1					
	Este necesară intervenția <i>unui</i> membru al profesiei pentru încheierea unui contract de vânzare/cumpărare valabil?		1	Nu	intervenția este obligatorie doar pentru autentificare	este obligatorie intervenția unui membru al profesiei, în afară de autentificarea contractului	este obligatorie intervenția mai multor membri ai profesiei, în afară de autentificarea contractului
				0	2	4	6
MII	Valorile fiecărei țări sunt între 0 și 6			$\sum_j b_j \sum_k c_k \text{ răspuns}_{jk}$			

ANEXA IV

Modalitatea de calcul a Indicelui de protecție a consumatorului (CPI)

(Sub) Indice	Tema/întrebarea	Ponderea temei (b _j)	Ponderea întrebării (c _k)	Punctaj		
CPIS	Asigurarea de răspundere profesională	0.36				
	Asigurarea de răspundere profesională este obligatorie?		1	Nu 0	Da, suma asigurată este sub 150.000 euro 2	Da, suma asigurată este peste 150.000 euro 6
CPC	Controlul calității și/sau comportamentului	0.18				
	Există instituții/instrumente specifice de control al calității serviciilor sau al comportamentului membrilor profesiei?		1	Nu 0		Da 6
CPERED	Condiții legate de educația necesară pentru accesul la profesie	0.18				
	Se folosesc valorile sub-indicelui ERED din cadrul indicelui MERI (Anexa 1)		1	este egal cu valoarea sub-indicelui ERED din cadrul indicelui MERI (între 0 și 6)		
CPCED	Educație continuă	0.18				
	Există obligația efectuării unei pregătiri profesionale permanente/continue?		1	Nu, sau doar sub formă de recomandare 0	Da, mai puțin de 20 ore/an 3	Da, mai mult de 20 ore/an 6
CPOS	Obligativitatea de a presta serviciul	0.10				
	Este obligatoriu ca membrii profesiei să presteze serviciile pentru care sunt abilitați, la solicitarea clienților?		1	Nu 0		Da 6
CPI	Valorile fiecărei țări sunt între 0 și 6			$\sum_j b_j \sum_k c_k \text{răspuns}_{jk}$		

INDICELE MERI (reglementarea intrării pe piață) – 5,4

(Sub)indice	Tema/Întrebarea	Punctaj acordat ¹	Argumentarea punctajului
ERLC	Câte tipuri de servicii sunt prestate exclusiv de profesia în cauză?	6	Pe o scară de la 0 la 3, există cu cel puțin trei servicii prestate exclusiv de către notari.
ERED	Condiții legate de educație (se calculează doar dacă factorul Licențiere nu este egal cu 0)		
ERED1	Care este durata studiilor necesare pentru a profesa?	4	Durata studiilor de drept (științe juridice) este de 4 ani.
ERED2	Care este durata stagiului de practică obligatorie necesar pentru a deveni membru cu drepturi depline al corpului profesional?	2	Pentru a deveni notar definitiv este necesară efectuarea unui stagiu de pregătire profesională cu durata de 2 ani.
ERED3	Există examene care trebuie trecute pentru a deveni membru cu drepturi depline al corpului profesional?	6	Da, pentru a deveni notar definitiv, la terminarea stagiului de pregătire de 2 ani trebuie promovat un examen. Respingerea la două examene consecutive duce la pierderea calității de notar.
ERQT	Numărul celor care practică profesia este restricționat pe bază de cote sau pe bază de necesități economice?	6	Da, numărul de notari, respectiv de birouri notariale se stabilește și se actualizează anual de către Ministrul Justiției la propunerea sau cu consultarea corpului profesional. La formularea acestor propuneri, sunt avute în vedere cerințele rezultate din întinderea teritoriului, numărul de locuitori, volumul și tipul procedurilor solicitate de public.

¹ Între 0 și 6

INDICELE MCRI (reglementarea comportamentului pe piață) – 5,3

(Sub)indice	Întrebarea	Punctaj acordat ²	Argumentarea punctajului
MCPR	Prețurile și tarifele serviciilor conexe tranzacțiilor imobiliare sunt reglementate (de către guvern sau autoreglementate)?	6	Da, organizația profesională stabilește, cu aprobarea Ministrului Justiției, onorariile minimale pentru toate serviciile notariale
MCAD	Există reglementări de orice fel privind publicitatea?	6	Publicitatea este interzisă
MCLOC	Există reglementări privind locația și/sau diversificarea furnizorilor de servicii?	6	În ordinul de numire a notarului, emis de Ministrul Justiției, se vor specifica circumscripția judecătorei și localitatea în care își va avea sediul biroul notarului public
MCBU	Există restricționări în privința formei de desfășurare a activității?	3	Parteneriatele și alte forma de asociere sunt permise. Activitatea notarilor publici se desfășoară în cadrul unui birou, în care pot funcționa unul sau mai mulți notari publici asociați, cu personalul auxiliar corespunzător.
MCIC	Există restricționări privind cooperarea inter-profesională?	3	În general este permisă (cu anumite restricții legate de forma de desfășurare etc). Pentru efectuarea lucrărilor din cadrul biroului notarial, notarul public poate încheia contracte civile cu colaboratori externi.

² Între 0 și 6

INDICELE MII (reglementări privind intervenția obligatorie) – 4,0

(Sub)indice	Întrebarea	Punctaj acordat ³	Argumentarea punctajului
MI	Intervenția obligatorie privind validitatea contractelor		
	Este necesară intervenția <i>unui</i> membru al profesiei pentru încheierea unui contract de vânzare/cumpărare valabil?	4	Da, este obligatorie intervenția unui membru al profesiei nu numai pentru autentificarea contractului ci și pentru alte proceduri, de exemplu: arhivare.

³ Între 0 și 6

INDICELE CPI (reglementări în favoarea consumatorului) - 3,6

(Sub)indice	Întrebarea	Punctaj acordat ⁴	Argumentarea punctajului
CPIS	Asigurarea de răspundere profesională este obligatorie?	2	Da, notarii publici sunt obligați să se asigure pentru răspundere civilă. Suma asigurată se situează sub 150.000 euro.
CPC	Există instituții/instrumente specifice de control al calității serviciilor sau al comportamentului membrilor profesiei?	6	Da, controlul profesional se exercită de către organizația profesională și de către Ministrul Justiției.
CPERED	Condiții legate de educația necesară pentru accesul la profesie	4	<i>este egal cu valoarea sub-indicelui ERED din cadrul indicelui MERI (între 0 și 6)</i>
	<i>Se folosesc valorile sub-indicelui ERED din cadrul indicelui MERI (Anexa 1)</i>		
CPCED	Există obligația efectuării unei pregătiri profesionale permanente/continue?	3	Da, lunar (mai puțin de 20 ore/an.....).
CPOS	Este obligatoriu ca membrii profesiei să presteze serviciile pentru care sunt abilitați, la solicitarea clienților?	6	Da. Numai în cazul în care actul solicitat este contrar legii și bunelor moravuri, notarul public va refuza întocmirea lui.

⁴ Între 0 și 6

ANEXA IX

Rezultatele obținute pentru cei patru indici de evaluare (VARIETATE, CALITATE, SIGURANȚĂ, VITEZĂ) plus Indicele complet de evaluare (Ovearall Service Assessment – OSA → calculat ca medie a celor patru indici de bază) aplicați serviciilor de natură juridică*

Nr.	Țara	VARIETATE	CALITATE	SIGURANȚĂ	VITEZĂ	OSA
1	Germania	4.01	5.06	5.19	5.35	4.90
2	Danemarca	4.27	4.05	5.52	5.23	4.77
3	Finlanda	4.55	3.89	4.84	5.68	4.74
4	Irlanda	4.64	3.86	5.40	4.88	4.70
5	Austria	4.30	4.21	4.72	5.36	4.65
6	Scotia	3.82	4.59	4.39	5.64	4.61
7	Republica Cehă	4.56	4.78	3.68	5.40	4.61
8	Suedia	4.33	4.22	4.18	5.69	4.61
9	Grecia	3.75	4.96	3.58	5.69	4.50
10	Anglia	4.42	3.73	4.26	5.18	4.40
11	Olanda	4.75	4.19	3.08	5.14	4.29
12	Portugalia	3.16	4.04	4.43	5.52	4.29
13	Italia	3.40	3.91	3.81	5.56	4.17
14	Slovenia	2.59	4.41	4.19	5.31	4.13
15	Slovacia	3.93	4.49	2.28	5.27	3.99
16	Spania	3.16	3.87	3.07	5.27	3.84
17	Polonia	2.75	4.00	3.56	4.73	3.76
18	Luxemburg	2.92	2.46	5.69	-	3.69
19	Belgia	3.07	3.65	2.74	4.67	3.53
20	Franța	3.23	3.52	2.55	4.47	3.44
21	Ungaria	3.43	1.45	4.61	3.82	3.33
Media		3.70	4.08	3.8	5.09	4.23

Sursa: studiul ZERP

NOTĂ: Valorile indicilor sunt de la 0 la 6. Scara valorică exprimă o direcție pozitivă, valorile mai mari indicând o situație mai bună pentru consumatori.

* Valorile pentru România nu au fost calculate din lipsa datelor.

Costurile unei tranzacții, fără credit ipotecar, raportate la valoarea medie a unei proprietăți imobiliare rezidențiale*

Nr.	Țara	Valoarea medie a unei tranzacții	Tarif agenție imobiliară	Onorariu servicii juridice (notariale)	Tarif servicii de expertiză tehnică (cadastru)	Tarif intabulare	Taxe datorate statului	Costuri totale de transfer	TVA
1	Austria	150,000 €	9,000 €	1,567 €	-	1,500 €	5,250 €	17,317 €	20.0%
2	Belgia	167,000 €	5,010 €	1,975 €	-	551 €	21,042 €	28,579 €	21.0%
3	Republica Cehă	100,000 €	5,000 €	500 €	350 €	17 €	0 €	5,867 €	19.0%
4	Danemarca	221,743 €	7,069 €	1,013 €	1.020 €	1,517 €	0 €	10,619 €	25.0%
5	Anglia	297,750 €	4,233 €	1,204 €	554 €	245 €	4,918 €	11,154 €	17.5%
6	Finlanda	123,756 €	3,867 €	77 €	600 €	65 €	4,950 €	9,560 €	-
7	Franța	226,630 €	16,020 €	2,198 €	500 €	227 €	11,467 €	30,412 €	19.6%
8	Germania	130,863 €	5,235 €	694 €	-	380 €	4,580 €	10,888 €	16.0%
9	Grecia	130,000 €	5,200 €	3,500 €	500 €	618 €	14,729 €	24,547 €	19.0%
10	Ungaria	100,000 €	6,500 €	1,000 €	-	18 €	5,420 €	12,938 €	20.0%
11	Irlanda	303,310 €	2,960 €	2,426 €	521 €	428 €	15,864 €	22,200 €	21.0%
12	Italia	129,532 €	7,772 €	1,589 €	-	115 €	2,341 €	11,816 €	20.0%
13	Olanda	202,000 €	3,737 €	683 €	-	113 €	12,120 €	16,653 €	19.0%
14	Polonia	100,000 €	2,000 €	677 €	-	50 €	12,000 €	14,727 €	22.0%
15	Portugalia	100,000 €	3,750 €	450 €	275 €	125 €	800 €	5,400 €	21.0%
16	Scotia	193,860 €	1,939 €	1,520 €	517 €	432 €	1,939 €	6,346 €	17.5%
17	Slovacia	100,000 €	2,150 €	420 €	1.020 €	60 €	0 €	3,650 €	19.0%
18	Slovenia	100,000 €	4,000 €	653 €	-	88 €	2,000 €	6,741 €	19.0%
19	Spania	172,630 €	10,358 €	568 €	-	154 €	12,084 €	23,164 €	16.0%
20	Suedia	147,500 €	4,930 €	0 €	400 €	90 €	2,213 €	7,633 €	25.0%
Media		159.829 €	5.536 €	1.136 €	313 €	340 €	6.686 €	14.010 €	

Sursa: studiul ZERP

Notă: Prețul mediu al unei tranzacții este estimativ pentru: Austria, Republica Cehă, Grecia, Ungaria, Polonia, Portugalia, Slovacia și Slovenia.

* Valorile pentru România nu au fost calculate din lipsa datelor referitoare la valoarea medie a unei tranzacții pe sectorul rezidențial.

ANEXA XI

**Situație comparativă a costurilor aferente unei tranzacții imobiliare în valoare de
100 000 euro în 21 de state membre UE**

Țara	Intermediere	Servicii tehnice	Servicii juridice	Înregistrare	Taxa de transfer
Austria	6.000 €	n.r.	1.400 €	1.000 €	3.500 €
Belgia	3.000 €	n.r.	1.594 €	330 €	11.500 €
Cehia	5.000 €	350 €	500 €	17 €	0 €
Danemarca	4.147 €	1.020 €	1.013 €	787 €	0 €
Anglia	1.651 €	450 €	990 €	90 €	0 €
Finlanda	3.125 €	600 €	77 €	65 €	4.000 €
Franța	8.000 €	500 €	1.153 €	100 €	5.060 €
Germania	4.000 €	n.r.	578 €	310 €	3.500 €
Grecia	4.000 €	500 €	2.840 €	490 €	11.020 €
Ungaria	4.000 €	n.r.	1.000 €	18 €	5.420 €
Irlanda	2.000 €	500 €	1.000 €	375 €	0 €
Italia	6.000 €	n.r.	1.500 €	115 €	1.898 €
Olanda	1.850 €	n.r.	661 €	113 €	6.000 €
Polonia	2.000 €	n.r.	677 €	50 €	10.000 €
Portugalia	3.750 €	275 €	450 €	125 €	800 €
România	5.000 €	150 €	1070 €	150 €	1500 – 2500 €*
Scotția	1.000 €	378 €	1.335 €	228 €	0 €
Slovacia	2.150 €	130 €	420 €	60 €	0 €
Slovenia	4.000 €	n.r.	653 €	88 €	2.000 €
Spania	6.000 €	n.r.	479 €	129 €	7.000 €
Suedia	3.600 €	400 €	0 €	90 €	1.500 €
Media	3.764 €	464 €	916 €	229 €	3.660 €

Sursa: ZERP, UNNPR, calcule Consiliul Concurenței

* Calculat conform art. 77¹ din Codul Fiscal: 1500€ reprezintă impozitul datorat pentru imobilele dobândite la o dată mai mare de 3 ani și 2500€ reprezintă impozitul datorat pentru imobilele dobândite într-un termen de până la 3 ani inclusiv.

NOTĂ: Pentru statele aflate în afara „Zonei Euro” calculele au fost efectuate la nivelul cursului de schimb din anul 2007. Pentru România cursul de schimb avut în vedere este de 4 lei pentru 1 euro. Influența cursului de schimb asupra rezultatelor este nesemnificativă pentru că, în majoritatea statelor, costurile acestor servicii (cu excepția celor tehnice) sunt exprimate în procente din valoarea tranzacției. Astfel, valoarea absolută a costurilor, exprimată în monedă națională, a suferit modificări datorită evoluției cursurilor de schimb, dar valoarea absolută exprimată în euro a rămas neschimbată în absența unei scăderi a valorii procentuale a onorariilor sau a taxelor.

ANEXA XII

Situație comparativă a onorariilor pentru servicii juridice, exprimate ca procent din valoarea tranzacției și ajustate cu venitul mediu (tranzacție cu credit ipotecar de 70% din cele trei valori de referință)

Țara	100,000 €	250,000 €	500,000 €
Austria	1.18%	0.64%	0.49%
Belgia	1.65%	1.02%	0.55%
Cehia	2.73%	1.09%	0.55%
Danemarca	1.14%	0.46%	0.23%
Anglia și Țara Galilor	0.74%	0.38%	0.24%
Finlanda	0.88%	0.35%	0.18%
Franța	1.34%	1.11%	1.03%
Germania	0.54%	0.43%	0.39%
Grecia	4.38%	3.57%	3.29%
Ungaria	6.96%	5.27%	3.74%
Irlanda	0.73%	0.58%	0.58%
Italia	2.78%	1.56%	1.14%
Olanda	0.84%	0.37%	0.29%
Polonia	3.07%	2.59%	1.86%
Portugalia	0.99%	0.48%	0.24%
România	7.59%	5.23%	4.18%
Scotia	1.01%	0.49%	0.33%
Slovacia	1.82%	0.73%	0.36%
Slovenia	2.14%	1.27%	0.73%
Spania	1.17%	0.62%	0.36%
Suedia	0.46%	0.18%	0.09%
Media	1.83%	1.16%	0.83%

Sursa: studiul ZERP, calcule Consiliul Concurenței

Formula de calcul este: $P_{osj} * (23550/V_{ma}) = P_a$

P_{osj} = Procentul reprezentat de onorariile pentru servicii juridice din valoarea tranzacției

23550 = Valoarea de referință – venitul mediu anual în UE în anul 2005 (în euro)

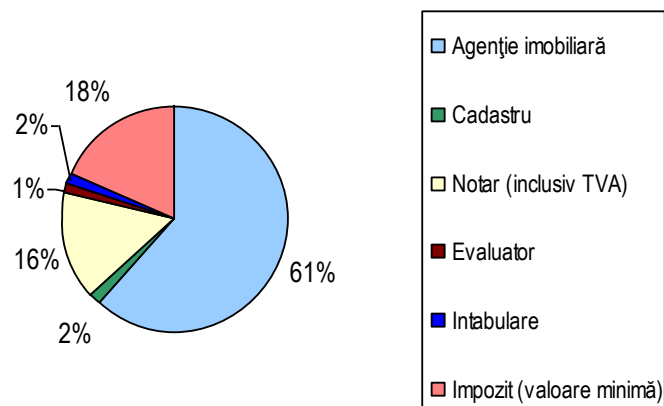
V_{ma} = Venitul mediu anual din statul respectiv (în euro)

P_a = Procentul din valoarea tranzacției ajustat cu venitul mediu

Notă: Pentru România onorariul cumulat, aferent tranzacției și ipotecii, luat în calcul este nivelul minim fără TVA. Cursul de schimb utilizat este de 4 lei pentru un euro, iar venitul mediu anual de 4500 euro.

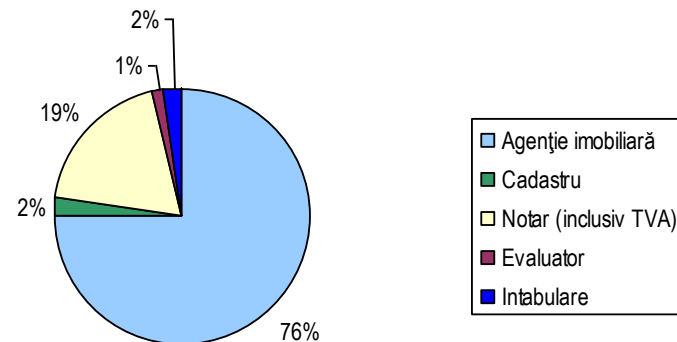
ANEXA XIII
Structura costurilor totale de tranzacționare în România
(pentru o tranzacție în valoare de 100 000 euro)

**Structura costurilor pentru o tranzacție de
100 000 euro fără ipotecă
(inclusiv impozit)**



Sursa: UNNPR, calcule Consiliul Concurenței

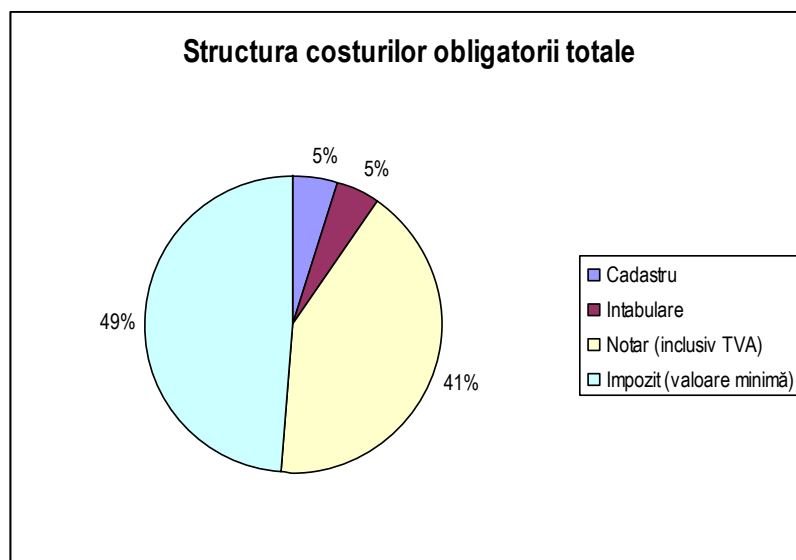
**Structura costurilor pentru o tranzacție de
100 000 euro fără ipotecă
(exclusiv impozit)**



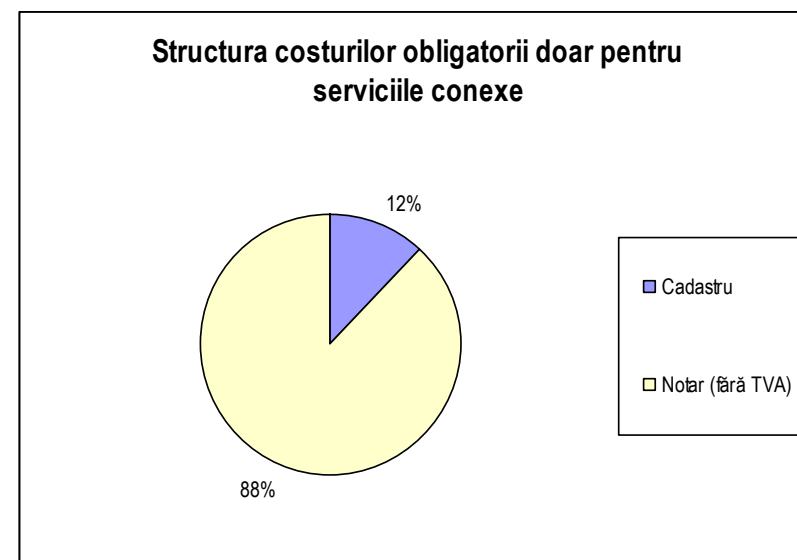
Sursa: UNNPR, calcule Consiliul Concurenței

ANEXA XIV

**Structura costurilor de tranzacționare obligatorii în România
(pentru o tranzacție în valoare de 100 000 euro)**



Sursa: UNNPR, calcule Consiliul Concurenței



Sursa: UNNPR, calcule Consiliul Concurenței

ANEXA XV

Situație comparativă a onorariilor în cele patru sisteme de reglementare a serviciilor juridice *
(tranzacție fără ipotecă)

Tipul de sistem de reglementare	Valori medii absolute ale comisioanelor			Valoarea medie a unei tranzacții pe sectorul rezidențial	Comisionul pentru o tranzacție de valoare medie	Procentul din valoarea tranzacției reprezentat de comisioane			
	100,000 €	250,000 €	500,000 €			100,000 €	250,000 €	500,000 €	Comisionul procentual mediu†
Sistemul scandinav (agenții imobiliare)	863 €	863 €	863 €	164,333 €	863 €	0.86%	0.35%	0.17%	0.50%
Sistemul cu avocați	849 €	1,144 €	1,699 €	198,984 €	1,214 €	0.85%	0.46%	0.34%	0.58%
Olanda (sistem notarial liberalizat)	661 €	693 €	1,287 €	202,000 €	683 €	0.66%	0.28%	0.26%	0.34%
Sistemul notarial clasic	943 €	1,490 €	2,147 €	141,850 €	1,158 €	0.94%	0.60%	0.43%	0.79%
Media ponderată în funcție de numărul de țări corespunzător fiecărei categorii	991 €	1,533 €	2,317 €	159,829 €	1,213 €	0.99%	0.61%	0.46%	0.78%

Sursa: studiul ZERP

* Datele nu includ România.

† Indicator calculat proporțional cu ponderile celor trei valori de tranzacționare în numărul total de tranzacții.

ANEXA XVI

Situație comparativă a onorariilor în cele patru sisteme de reglementare a serviciilor juridice *
(tranzacție cu ipotecă)

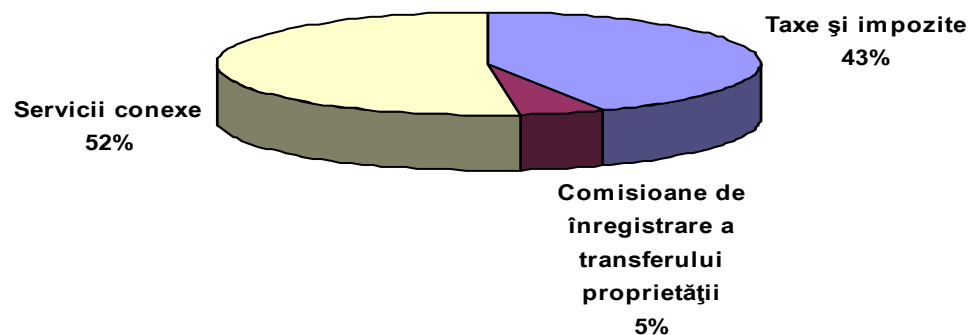
Tipul de sistem de reglementare	Valori medii absolute ale comisioanelor			Valoarea medie a unei tranzacții pe sectorul rezidențial	Comisionul pentru o tranzacție de valoare medie	Procentul din valoarea tranzacției reprezentat de comisioane			
	100,000 €	250,000 €	500,000 €			100,000 €	250,000 €	500,000 €	Comisionul procentual mediu†
Sistemul scandinav (agenții imobiliare)	981 €	981 €	981 €	164,333 €	981 €	0.98%	0.39%	0.20%	0.59%
Sistemul cu avocați	998 €	1,324 €	1,928 €	198,984 €	1,403 €	1.00%	0.53%	0.39%	0.72%
Olanda (sistem notarial liberalizat)	1,225 €	1,350 €	2,090 €	202,000 €	1,310 €	1.23%	0.54%	0.42%	0.65%
Sistemul notarial clasic	1,303 €	2,072 €	2,948 €	141,850 €	1,649 €	1.30%	0.83%	0.59%	1.13%
Media ponderată în funcție de numărul de țări corespunzător fiecărei categorii	1,313 €	1,999 €	2,935 €	159,829 €	1,608 €	1.31%	0.80%	0.59%	1.07%

Sursa: studiul ZERP

* Datele nu includ România.

† Indicator calculat proporțional cu ponderile celor trei valori de tranzacționare în numărul total de tranzacții.

**Compoziția costurilor de tranzacționare la nivelul UE
pentru o proprietate în valoare de 250 000 euro**



Sursa: OECD, Comisia Europeană

Costurile de tranzacționare a unei proprietăți de 250 000 euro ca procente din valoare, la nivelul UE

Taxe și impozite	4,8%
Comisioane de înregistrare a transferului proprietății	0,4%
Servicii conexe	4,6%
Total	9,8%

Sursa: OECD, Comisia Europeană