

# BUNURI IMOBILE GENERATOARE DE VENIT

**Autor: Dmitrii TODIRAȘ**

**Conducător științific: dr. conf. univ. Svetlana ALBU**

Universitatea Tehnică a Moldovei

**Abstract:** *imobilul generator de venit reprezintă cel mai complex grup de imobile cu o importanță majoră pentru economia țării. Evaluarea respectivului grup de imobile cuprinde elemente specifice, evidențierea unora dinre acestea în funcție de țară și reprezintă obiectul de studiu expus în prezentul articol.*

**Cuvinte cheie:** *Bun Imobil, Venit, Profitabilitate, Abordarea Veniturilor, Garantarea Creditului, Fond de Investiție, Centre de Afaceri.*

## I. Imobilul generator de venit

Bunuri imobile generatoare de venituri sunt considerate acele bunuri care pot aduce venit o perioadă îndelungată de timp. Ca atare, practic orice bun imobil poate genera venit, cel rezidențial poate fi dat în chirie, terenurile - în arenda sau să produca venit operațional net prin vinderea producției ce rezultă din utilizarea acestora. Astfel, divizarea bunurilor imobile pe componente poate fi considerată drept clasificare pentru bunurile generatoare de venit. Асаул А,Н și Карасев А.В. în lucrarea „Экономика Недвижимости” propun următoarea clasificare:

1. Bunuri Naturale – terenuri de pământ, păduri și plantații pe termen lung, terenuri acvaticе.
2. Bunuri artificiale (construcții), care se împart în:
  - a) *Imobil rezidențial* – case cu puține nivele (pînă la 3 nivele), case cu multe nivele (4-9 nivele), case înalte (10-20 nivele), case superioare (mai mult de 20 nivele). De asemenea, în calitate de imobil rezidențial pot fi considerate: apartamente, secții, camere, case de odihnă.
  - b) *Imobil comercial* – birouri, restaurante, magazine, hoteluri, garaje pentru chirie, depozite, construcțiile și clădirile unei întreprinderi luate ca complex de proprietate.
  - c) *Clădiri și construcții sociale* (speciale) – clădiri ce țin de tratament și sănătate (de exemplu spitale), învățămînt și educație (școli, universități etc.), culturale (muzee, parcuri etc.), clădiri administrative (poliția, curtea de judecată, procuratura etc.)

Fiecare din aceste categorii poate fi divizată în mai multe reeșind din aspectul examinat. Luînd în considerație tema abordată vom atenționa asupra imobilului comercial, deoarece scopul primordial al acestuia este anume generarea venitului.

În conformitate cu prevederile teoriei evaluării, abordările în evaluarea imobilului sunt: prin cost, prin comparație și prin venit.

1) Abordarea prin cost – constă în determinarea valorii de reconstituire a imobilului utilizat, și presupune determinarea prețului tuturor materialelor și lucrărilor, cheltuielilor pentru a construi un bun imobil similar sau asemănător după funcție cu cel evaluat.

2) Abordarea prin comparație – presupune că evaluatorul are la dispoziție o amplă informație despre transacțiile de pe piață și constă în determinarea valorii de piață a imobilului evaluat prin ajustarea diferențelor dintre imobilul de evaluat și imobilele găsite pe piață.

3) Abordarea prin venit – este abordarea de bază în cazul imobilelor generatoare de venit, și constă în determinarea valorii imobilului în baza veniturilor așteptate. Abordarea prin venit cuprinde două metode principale: metoda capitalizării directe și metoda actualizării fluxului în numerar.

- a) Metoda capitalizării directe – constă în determinarea valorii bunului imobil ca raport între venitul operațional net și rata de capitalizare.
- b) Metoda actualizării fluxurilor în numerar – consideră veniturile viitoare transformându-le în valoare prin actualizarea acestora.

Valoarea bunurilor imobile variază în funcție de diverși factori, principalii fiind:

- Amplasamentul – factorul principal, deoarece bunul imobil este strîns legat de pământ și este practic imposibil de al relocaliza. În cazul imobilului generator de venituri, ca exemplu un restaurant, amplasamentul influențează fluxul oamenilor deci sporește sau diminuează venitul primit. În cazul unei uzine sau fabrici determină cheltuielile de transport a materiei prime, a producției etc.

- Soluțiile arhitecturale și constructive – în cazul imobilului comercial principala soluție este raportul dintre suprafața activă (utilizată pentru producere de exemplu) și suprafața totală.
- Dotarea tehnică – implementarea tehnologiilor noi în producere ușurează însăși procesul de producere sau de acordarea serviciilor corespunzătoare, deci permite micșorarea cheltuielilor și sporirea profitului.
- Suma deprecierilor – este influențată de 3 deprecieri: uzura fizică, deprecierea funcțională și deprecierea economică.

## II. Specificul evaluării bunurilor imobile generatoare de venituri

Prezentarea imobilului ca garant a creditului ipotecar își are specificul său în cazul imobilului comercial. Valoarea de bază ce se folosește în acest caz este valoarea de piață, dar pe lângă aceasta deseori creditorul este interesat în evoluția acesteia în cadrul termenului de credit. Astfel, evaluatorului i se recomandă să includă în raport și analiza sensibilității valorii de piață la modificarea parametrilor de bază (tarife de închiriere, raporturi de subîncărcare, costuri de exploatare, rate de discount, etc.). Standartele Internaționale recomandă evaluatorilor să combine analiza sensibilității cu analiza riscurilor specifice pieții imobiliare generatoare de venit.

Deseori de la evaluator se cere calcularea nu doar a valorii de piață, ci și a altor valori. De exemplu valoarea de lichidare sau valoarea prezentă a întreprinderii, dacă obiectul evaluării este imobil operațional inseparabil de business (spre exemplu: hotel). În cazul dat Standartele Internaționale recomandă reflectarea schimbării valorii obiectului în cazul punerii acestuia în condiții de vânzare sau ca business actual, sau ca imobil părăsit de operator, personal și lipsit de necesitatea de exploatare a certificatelor. Cu mult mai rar se cere determinarea valorii de investiție (pentru obiecte nestandardizate care se află în procesul construcției).

Шарипова Ирина în lucrarea „Инвестиционные фонды как инструмент персонального и коллективного инвестирования в недвижимость” determină investițiile în imobil ca principalul factor ce acționează economia țării. Investițiile sunt și principalul factor ce afectează piața bunurilor imobile comerciale și determină dezvoltarea acesteia.

Conform factorilor de risc bunurile imobile se află aproximativ între depozitele bancare și investirea în hîrțile de valoare. Bunurile imobile ca și acțiunile și obligațiunile își pot scădea valoarea în condiții anumite, dar niciodată nu va devalora complet, în practică aceasta înseamnă ca investitorul în imobil nu va ramînea cu hîrtii devalorate în mîină.

Principalul instrument de investire sunt fondurile de investire în imobil (инвестиционные фонды недвижимости). Dezvoltarea acestora variază de la țară la țară.

**Experții europeni** sunt de părere că nivelul pieței imobiliare comerciale într-o anumită țară într-o mare măsură poate fi determinată de activitatea fondurilor de investiții. În cadrul pieții existente anume fondurile de investiții sunt principalii proprietari a imobilului comercial pline de chiriași și care generează venit stabil. În Europa Centrală în proprietatea acestor fonduri se află în jurul a 90% din centrele de afaceri. "Instituțiile de finanțare colectivă devin din ce în ce mai importanți jucători pe piața bunurilor imobile comerciale în Europa și în lume deoarece acestea reprezintă un instrument foarte convenabil și eficient de investire în imobil pentru societățile de investiții și investitorii privați"- a declarat Terry Pickard, director al Primeros Property Fund LLP.

Experiența de investiții colective imobiliare în țările dezvoltate, a apărut aproximativ 40 de ani în urmă. **În SUA** sunt dezvoltate așa numitele Real Estate Investment Trusts (REITs). Ele au fost create de către Congres în 1960. Scopul creării lor a fost de a permite investitorilor mici să investească în bunuri complexe generatoare de venit. Fondurile de investiții imobiliare sunt instrumente de investiții a companiilor de asigurări, fondurilor de pensii și a persoanelor fizice. În prezent în Statele Unite, potrivit Colliers International, valoarea imobilului aflat în administrarea fondurilor de investiții pe bursa de valori o constituie 140 miliarde dolari. În anul 2005 în fondurile imobiliare americane au fost investite 4,5 miliarde dolari, ceea ce prezintă record pentru această piață.

Acum **în Rusia** funcționează mai mult de 40 fonduri imobiliare, dar între ele practic nu sunt fonduri ce dețin în proprietate bunuri imobile. La moment "fond imobiliar" este definiție comună pentru toate fondurile pe piața imobiliară, în acestea intră și fondurile imobiliare de investiții, dar și fondurile de construcție a imobilului, care sunt de fapt – fonduri de risc.

## Concluzii

Fondurile imobiliare joacă un rol definitiv în progresul pieții imobiliare în deosebi celei generatoare de venituri. În țările dezvoltate în proprietatea acestor fonduri se află cca 90% din centrele de afaceri ce simplifică activitatea investitorilor cât celor privați atît și asociațiilor de investiție. În Republica Moldova ca și în Rusia “fond imobiliar” este definiție comună pentru toate fondurile prezente pe piață, deci această ramură practice nu este dezvoltată.

Trebuie menționată importanța imobilului generator de venit în economia oricărei țări. Anume această ramură a pieții imobiliare este cea mai atrăgătoare pentru investitori, deoarece principalul sens de investire este profitabilitatea, ca rezultat și generarea unui venit.

Evaluarea unor astfel de obiecte își are specificul său: principala abordare este cea a veniturilor, pentru evaluarea astfel de obiecte evaluatorul are nevoie de a determina un set de valori precum cea de piață, de lichidare, de investire uneori și altele. În cazul evaluării imobilului generator de venit ca garant în credit ipotecar, evaluatorul va ține cont de riscurile ce apar anume pe acest segment al pieții dar și de evoluția în timp a valorii de piață.

### BIBLIOGRAFIE:

1. Standartele Naționale de Evaluare a Republicii Moldova, SM 249: 2004
2. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика Недвижимости. [http://www.aup.ru/books/m76/1\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m76/1_3.htm) accesat pe data de 24.12.11
3. Шарипова И. Инвестиционные фонды как инструмент персонального и коллективного инвестирования в недвижимость. <http://www.svinin.ru/press/about/76/> (accesat la 23.12.11)
4. <http://www.scritube.com/economie/business/EVALUAREA-PROPRIETATILOR-IMOBILI14889.php> (accesat la 23.12.11)
5. <http://www.reline.ru/news/9255.html> (accesat la 24.12.11)