

**ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE**  
**FACULTATEA DE FINANȚE, BĂNCI, ASIGURĂRI ȘI BURSE DE**  
**VALORI**  
**CATEDRA DE MONEDĂ**

Denumirea tezei

**CREDITUL IPOTECAR – ROL ȘI PERSPECTIVE ÎN ECONOMIILE**  
**CONTEMPORANE**

Referate:

**Politicile imobiliare naționale - premise de dezvoltare a creditului  
ipotecar**

Formarea resurselor pentru finanțarea proprietăților imobiliare - cerințe,  
tipuri, semnificații și consecințe

Optimizarea procedurilor bancare de acordare și garantare a creditului  
ipotecar

**Coordonator științific:**

**Prof.Dr.Ion Stancu**

**Drd.Ion Radu Zilișteanu**

## **Cuprins**

Cuprins .....	2
Introducere .....	3
Cap.I - Piața imobiliară, concept, tipuri de imobile și tranzacții.....	4
I.1. Piața imobiliară - cadru conceptual și caracteristici .....	4
I.2. Elemente ale pieței imobiliare .....	5
I.3. Tipuri de imobile.....	9
I.4. Tranzacții imobiliare .....	10
I.5. Economia imobiliară.....	12
I.5.1. Cererea imobiliară.....	12
I.5.2. Oferta imobiliară.....	13
I.6. Evoluții recente pe piața imobiliară românească .....	15
I.7. Concluzii .....	17
Cap.II – Piața locuințelor și politici imobiliare naționale în economiile în tranziție .....	18
II.1. Piața locuințelor în economiile în tranziție.....	18
II.2. Politicile imobiliare naționale în economiile în tranziție.....	23
II.2.1. Politicile imobiliare în Slovenia .....	24
II.2.2. Politicile imobiliare în Letonia .....	26
II.2.3. Politicile imobiliare în Lituania .....	27
II.2.4. Politicile imobiliare în Republica Cehă.....	29
II.2.5. Politicile imobiliare în România.....	31
II.3. Concluzii.....	33
Cap.III Sisteme de finanțare imobiliară în economiile în tranziție .....	36
III.1. Băncile comerciale .....	36
III.2. Băncile ipotecare și instituțiile ipotecare nebankare .....	38
III.3. Schemele de economisire colectivă.....	39
III.4. Fondurile publice.....	40
III.5. Alte sisteme de finanțare imobiliară.....	42
III.6. Provocări în dezvoltarea pieței finanțărilor imobiliare în economiile în tranziție ..	42
III.7. Concluzii .....	46
Bibliografie.....	48

## ***Introducere***

Procesul de transformări economice care a început în Europa Centrală și de Est în anul 1990 a schimbat complet mecanismul prin care publicul are acces la locuințe. Dacă înainte de 1990 responsabilitatea asigurării locuințelor revenea autorităților centrale, ulterior ea a fost transferată către piață, uneori cu sprijin guvernamental. Având în vedere prețurile locuințelor, este foarte important ca o piață a locuințelor funcțională să aibă un mecanism de finanțare pe termen lung pentru cumpărarea sau construirea locuințelor. Finanțarea imobiliară are o piață mare în țările dezvoltate, pe când în țările în tranziție această piață se află într-un stadiu incipient. Pentru a putea promova politicile lor imobiliare în cadrul tranziției către economia de piață, țările din Centrul și Estul Europei trebuie să dezvolte un mecanism de finanțare imobiliară pe principii de piață.

În prezenta analiză, ne-am lovit de disponibilitatea parțială a datelor privind piețele de finanțare imobiliară din aceste țări și, de aceea, descrierea și analiza pot fi uneori deductive. Pe de altă parte, tipurile de finanțare imobiliară diferă între economiile în tranziție. Am încercat, însă, să desprindem tendințe generale ale politicilor imobiliare și mecanismelor de finanțare imobiliară în aceste țări.

În Capitolul I, am făcut o privire de ansamblu asupra conceptului de piață imobiliară, tipurile de imobile și tranzacții și am prezentat elemente de economie imobiliară.

În Capitolul II, am făcut o trecere în revistă a piețelor imobiliare din Europa Centrală și de Est, numite generic economii în tranziție, și am analizat politicile imobiliare adoptate în aceste state.

În Capitolul III, am analizat sistemele de finanțare imobiliară adoptate în țările cu economii în tranziție și provocările ce se ridică în continuare în fața acestor țări.

## ***Cap.I - Piața imobiliară, concept, tipuri de imobile și tranzacții***

### **I.1. Piața imobiliară - cadru conceptual și caracteristici**

Piața imobiliară este ansamblul persoanelor fizice și juridice care sunt în contacte unele cu altele în scopul de a efectua tranzacții imobiliare. Participanții la piață sunt cumpărătorii, vânzătorii, chiriașii, proprietarii, creditorii, debitorii, antreprenorii, constructorii, administratorii, investitorii și intermediarii.

Piața imobiliară nu se caracterizează prin aceeași eficiență față de piețe de alte bunuri sau servicii. Eficiența unei piețe se bazează pe comportamentele cumpărătorilor și vânzătorilor și pe caracteristicile bunurilor sau serviciilor tranzacționate. Astfel, pe o piață eficientă, bunurile sau serviciile tranzacționate sunt esențial omogene, putând fi înlocuite oricând unul cu celălalt, adică fiind fungibile. Prin contrast, bunurile imobiliare sunt unice și amplasamentul este fix.

În același timp, pe o piață eficientă, există un număr suficient de mare de vânzători și cumpărători, care creează o piață liberă, competitivă și niciunul dintre acești participanți nu deține o parte suficient de mare din piață pentru a o influența direct și cuantificabil. Pe piața imobiliară, în același timp, pot acționa puțini vânzători și cumpărători într-un amplasament sau o arie restrânsă și pe un anume interval de preț. Valoarea ridicată a proprietăților imobiliare necesită o putere mare de cumpărare și, de aceea, piața imobiliară este foarte sensibilă la schimbarea nivelului salariilor, stabilitatea veniturilor și numărul locurilor de muncă.

Pe o piață eficientă, prețurile sunt relativ uniforme, stabile și scăzute. Ele constituie îndeobște un criteriu primordial în deciziile de cumpărarea sau vânzare, întrucât la un anumit preț calitatea tinde să fie aceeași. Pe piața imobiliară, prețurile sunt relativ ridicate și decizia de cumpărare este influențată de tipurile de finanțare disponibile, volumul creditului ce poate fi obținut, dobânzile, mărimea avansului, durata rambursării și alte condiții de creditare.

O piață eficientă se autoreglementează. În general, există foarte puține restricții de natură legală sau administrativă asupra concurenței libere și deschise. Piața imobiliară nu se autoreglementează și există relativ multe reglementări legale la nivel național și local care afectează desfășurarea tranzacțiilor imobiliare.

Pe o piață eficientă, cererea și oferta nu se află niciodată în dezechilibru, întrucât piața tinde să se îndrepte către echilibru, prin efectul competiției de pe acea piață. Pe piața

imobiliară, cererea și oferta tind să se îndrepte către echilibru, dar acest punct nu este niciodată atins și există întotdeauna un decalaj între ele.

Cumpărătorii și vânzătorii dintr-o piață eficientă sunt întotdeauna complet informați și în cunoștință de cauză referitor la condițiile pieței, comportamentul celorlalți, istoricul pieței, calitatea și interschimbabilitatea produselor sau serviciilor. Orice informație necesară pentru licitații, oferte și vânzări este disponibilă imediat tuturor participanților. Cumpărătorii și vânzătorii de pe piața imobiliară nu sunt întotdeauna bine informați, ei nu vând și nu cumpără în mod frecvent. Informațiile despre prețurile de ofertă sau de tranzacționare ale unor proprietăți imobiliare similare nu sunt disponibile imediat sau sunt greu accesibile.

Cumpărătorii și vânzătorii de pe o piață eficientă sunt adunați împreună de un mecanism de piață organizat, cum ar fi bursele de valori, și este relativ ușor pentru vânzătorii să intre pe piață ca răspuns la creșterea cererii, de exemplu. Pe piața imobiliară, cererea poate fi volatilă, datorită unor schimbări rapide în mărimea, structura și distribuția populației. În plus, piețe organizate, de genul bursei de valori, nu pot exista în piața imobiliară, din cauza nefungibilității proprietăților imobiliare.

Pe o piață eficientă, bunuri sau serviciile sunt gata de consum și livrabile imediat. Pe piața imobiliară, proprietățile sunt produse durabile și, ca investiție, ar putea fi greu de vândut și cu grad redus de lichiditate. O proprietate imobiliară nu se vinde rapid întrucât presupune sume mari de bani, iar finanțarea nu se obține imediat.

În concluzie, piața imobiliară nu este eficientă din cauza inexistenței standardizării produsului, timpului mare necesar pentru producerea lui și din cauza dificultății previzionării precise a comportamentului participanților la piață.

## **I.2. Elemente ale pieței imobiliare**

Principalii participanți la piața imobiliară sunt:

1. Proprietarii-utilizatori, care sunt persoanele cu dublă calitate, de investitori și consumatori. Ei cumpără proprietăți rezidențiale sau comerciale spre a le utiliza prin locuire sau prin a le utiliza pentru propria lor afacere.
2. Proprietarii, care sunt investitori puri. Ei cumpără proprietățile, dar nu sunt consumatori, în sensul că nu locuiesc în ele și nu le utilizează pentru o afacere proprie, ci le închiriază.
3. Chiriașii, care sunt consumatori puri.

4. Dezvoltatorii, care dezvoltă proiecte imobiliare și care furnizează produse noi pieței imobiliare.

5. Renovatorii, care furnizează pieței imobiliare imobile renovate.

6. Facilitatorii, cei care facilitează încheierea tranzacțiilor imobiliare, printre care se numără: băncile, agențiile imobiliare, avocații și alte entități.

Relațiile dintre principalii participanți la piața imobiliară sunt ilustrate în fig.1.1.

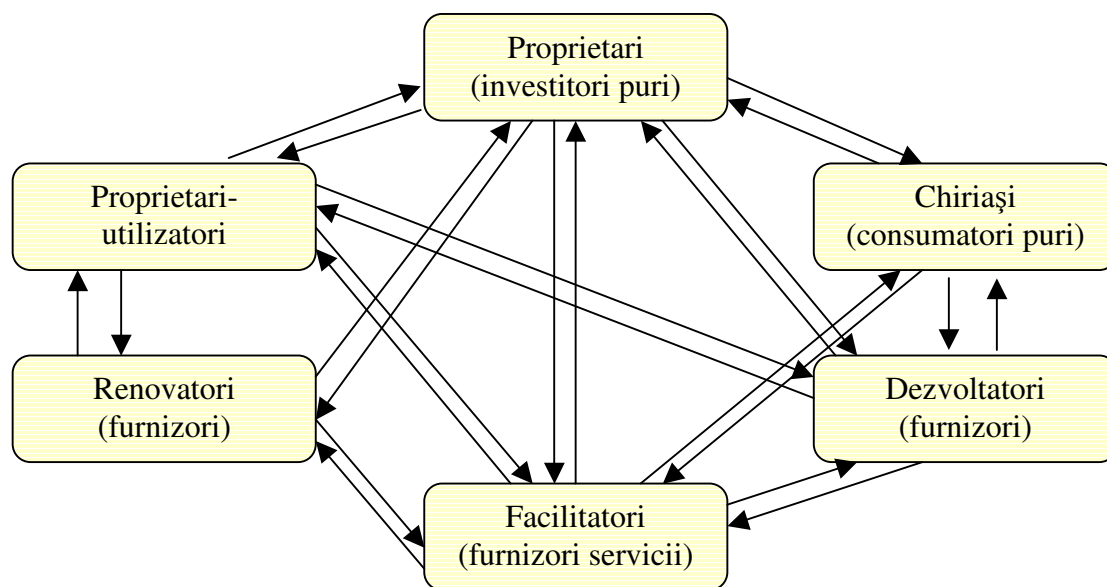


Fig.1.1. – Relațiile dintre principalii participanți la piața imobiliară

Proprietarii-utilizatori, proprietarii și chiriașii reprezintă cererea de pe piața imobiliară, pe când dezvoltatorii și renovatorii reprezintă oferta.

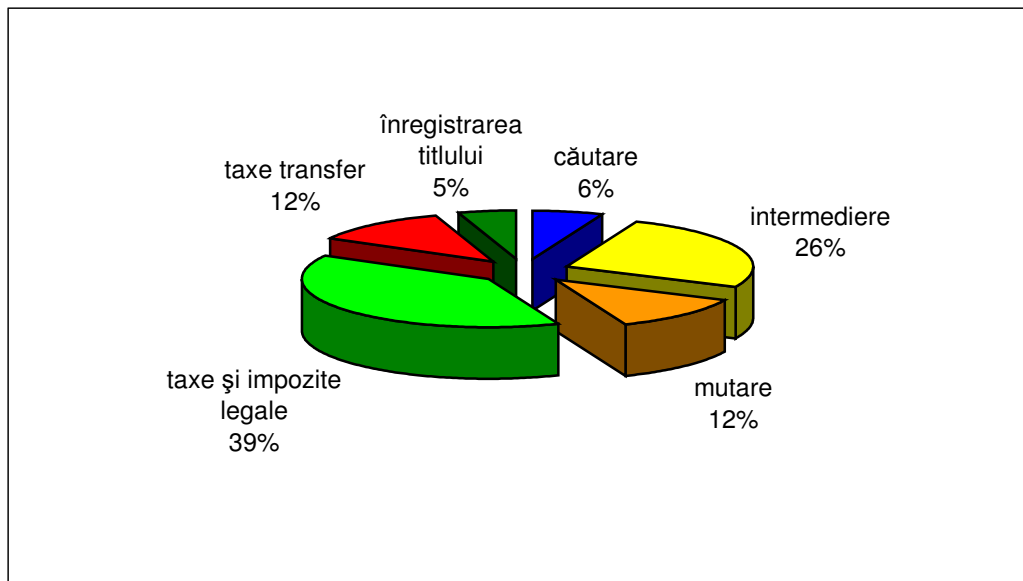
Principalele caracteristici ale pieței imobiliare sunt:

1. Durabilitatea. Clădirile pot exista decenii sau secole, pe când terenul de sub ele este practic indestructibil.

2. Eterogenitatea. Practic, fiecare imobil este unic în ceea ce privește locația, construcția și modalitățile de finanțare. Aceste caracteristici fac dificilă stabilirea prețului, necesită costuri mari de cercetare a pieței, creează asimetrii ale informației disponibile și fac substituția foarte dificilă.

3. Costuri mari de tranzacționare. Cumpărarea unui imobil și mutarea în el implică costuri mult mai mari decât alte tipuri de tranzacții. Aceste costuri se referă la: costuri de căutare, costuri cu intermedierea imobiliară, costuri de finanțare, costuri de mutare, taxe și impozite legale, taxe de transfer al proprietății și taxe legate de înregistrarea titlului de proprietate. În funcție de piața pe care se desfășoară tranzacția, aceste costuri pot fi cuprinse

între 2% și 20%. În fig.1.2., sunt reprezentate aceste costuri la nivelul anului 2007 în România.



Sursa datelor: ARAI

Fig.1.2. – Structura costurilor de tranzacționare în România (2007)

4. Întârzieri în ajustarea pieței. Imobilele au un ciclu mare de producție și, de aceea, dezechilibrele între cerere și ofertă nu sunt ușor de depășit.

5. Imobilele sunt atât bunuri de investiție, cât și de consum. Imobilele pot fi cumpărate cu intenția de a obține un profit (bunuri de investiție), cu intenția de a le utiliza (bunuri de consum) sau cu ambele intenții. Aceste caracteristici pot fi separate (selectând participanții la piață care se concentrează pe o funcție sau pe cealaltă) sau combinate (în cazul proprietarilor-utilizatori, care locuiesc în casele pe care le dețin). Această natură duală a bunurilor imobile face posibil fenomenul de supra-investire într-un imobil față de prețul pieței.

6. Imobilitatea. Consumatorii trebuie să vină la bunurile de natură imobiliară, iar nu bunurile merg către consumatori. Din acest, motiv nu există un loc de tranzacționare fizic. Fixitatea spațială conduce la faptul că ajustările pieței apar prin deplasarea consumatorilor către unitățile locative, în defavoarea circulației bunurilor. Dacă la un moment dat există o preferință pentru locuințele din suburbii, consumatorii trebuie să caute acele locuințe în suburbii, întrucât ele nu pot fi mutate din altă parte. Fixitatea spațială combinată cu proximitatea mai multor unități locative în anumite arii urbane sugerează o influență importantă a externalităților pentru o locație dată.

Principalele afaceri ale industriei imobiliare:

1. Evaluarea imobiliară – este executată de către evaluatori atestați în urma unor cursuri de specialitate sau de către societăți comerciale specializate, care respectă anumite standarde profesionale. În România, înainte de 1990, evaluările imobiliare erau executate de membrii Corpului Experților Tehnici, în principal cu scopul de a fi luate în considerare de către instanțele de judecată. Evaluările de piață nu erau necesare în alte scopuri, întrucât piața imobiliară practic nu exista. După 1990, s-a înființat ANEVAR (Asociația Națională a Evaluatorilor din România) care și-a asumat sarcina pregătirii profesionale și a atestării evaluatorilor imobiliari. Membrii ANEVAR respectă Standardele Internaționale de Evaluare și codul deontologic al profesiei de evaluator.

2. Intermedierile imobiliare – sunt realizate de agențiile imobiliare organizate ca societăți comerciale sau de către agenții imobiliari care au calitatea de persoană fizică autorizată. Spre deosebire de celelalte piețe financiare (bancară, de capital, a asigurărilor), în România nu există reglementări speciale pentru agențiile imobiliare și agenții imobiliari (capital social minim, necesitatea pregătirii profesionale a agenților imobiliari). De asemenea, nu există nici o autoritate de reglementare și supraveghere a pieței. Agențiile imobiliare s-au grupat în asociații profesionale, dintre care cea mai importantă este ARAI (Asociația Română a Agențiilor Imobiliare). Se estimează că în România există circa 10.000 agenții imobiliare, dintre care 2.000 în București.

3. Dezvoltările imobiliare – sunt afaceri care constau din achiziționarea de teren, viabilizarea terenului (racorduri la utilități: apă, canalizare, curent electric, gaze, termoficare), construirea de clădiri cu diferite destinații și vânzarea acestora. Există și dezvoltatori care preferă să nu vândă proprietățile construite, ci să le exploateze prin închiriere sau să le închirieze și să le vândă ulterior ca afacere.

4. Managementul proprietăților – este o activitate prestată de agenți economici specializați și provine din externalizarea activităților unui investitor care preferă să încredințeze gestionarea proprietăților sale unor terți. Investitorii instituționali (fonduri mutuale, fonduri de pensii, societăți de asigurări) preferă, de regulă, această metodă, mai ales pentru managementul riscului, împărțind portofoliul de proprietăți imobiliare deținut către mai mulți manageri imobiliari. Managementul proprietăților este destul de puțin răspândit în România.

5. Marketingul imobiliar – este ansamblul de activități pentru promovarea unor proprietăți imobiliare în dezvoltare sau deja construite și face parte, de regulă, tot din externalizarea unor activități. Este, de asemenea, puțin răspândit în România.



6. Investițiile imobiliare – reprezintă activitățile de investiție în bunuri imobiliare făcute de diverse tipuri de investitori. Achizițiile se fac în vederea revânzării la o dată ulterioară, exploatării prin închiriere a imobilelor respective sau în alte scopuri.

7. Serviciile de relocare – sunt servicii de mutare complexe, din ce în ce mai necesare în condițiile mobilității companiilor și a forței de muncă.

În interiorul fiecărei ramuri, operatorii se pot specializa pe segmente ale pieței, cum ar fi: sectorul rezidențial, sectorul comercial sau proprietățile industriale.

### **I.3. Tipuri de imobile**

Principalele tipuri de proprietăți imobiliare sunt considerate a fi:

1. rezidențiale
2. terenuri
3. birouri
4. spații comerciale
5. spații industriale
6. proprietăți speciale.

Proprietățile rezidențiale sunt destinate locuirii și pot fi clasificate:

- după numărul de familii:

- a. locuințe unifamiliale;
- b. locuințe multifamiliale;

- după destinație:

- a. locuință principală;
- b. locuință de vacanță.

- după tipul de proprietate:

- a. case individuale;
- b. condominii.

Terenurile se clasifică:

- după destinație:

- a. terenuri agricole;
- b. terenuri construibile;

- după situare:

- a. terenuri intravilane;
- b. terenuri extravilane.

Această clasificare a terenurilor era foarte importantă în România până cu câțiva ani în urmă, când procedura de trecere a unui teren din extravilan în intravilan era complicată și costisitoare. Acum, însă, datorită schimbării legislației, această trecere se realizează destul de ușor. Această evoluție este extrem de importantă pentru dezvoltatorii care achiziționează terenuri extravilane în vecinătatea marilor căi de comunicație prezente și viitoare, în vederea trecerii lor în intravilan și construirii de proprietăți comerciale și industriale.

Birourile sunt grupate de regulă în clădiri de birouri, care sunt, în general, investiții mari. Ca grad de echipare, s-a ajuns la standardizare, cele mai răspândite fiind birourile de clasă A și clasă B.

Spațiile comerciale sunt clădiri destinate comercializării bunurilor și serviciilor.

Spațiile industriale sunt, de regulă, spații de producție și depozitare.

Proprietățile speciale sunt, în general, proprietăți complexe care cuprind clădiri cu mai multe destinații regăsite în categoriile anterioare.

#### **I.4. Tranzacții imobiliare**

O tranzacție imobiliară de vânzare-cumpărare este procesul prin care drepturile de proprietate asupra unei proprietăți imobiliare sunt transferate între două sau mai multe părți, una fiind reprezentată de vânzător sau vânzători și cealaltă de către cumpărător sau cumpărători. O astfel de tranzacție poate fi uneori foarte complicată, din cauza dimensiunii, complexității sau rarității proprietății imobiliare, volumului de bani ce trebuie schimbat, aspectelor legale ale proprietății sau a complexității reglementărilor legale. Cutumele și reglementările pot fi extrem de diferite în diferite țări sau jurisdicții substatale (statele federative).

O tranzacție generică are următoarele etape:

- angajarea unui agent imobiliar care să-l reprezinte pe cumpărător, cu excepția cazurilor în care se folosește metoda FSBO (*for sale by owner*), în care vânzătorul își promovează singur proprietatea, apelând la consultanți de specialitate doar dacă are nevoie;

- cumpărătorul poate intra în scenă într-o multitudine de feluri: văzând anunțuri publicitare în presa scrisă sau pe Internet, urmând panouri publicitare care sunt afișate pe proprietate sau contactând un agent imobiliar care să-i caute o proprietate cu anumite caracteristici;

- cumpărătorul poate apela la serviciile unui agent imobiliar, pentru ca acesta să-l reprezinte în eforturile de identificare a unei proprietăți potrivite, pentru a-i prezenta diferite proprietăți și pentru a-l sprijini să se califice în cumpărarea proprietății alese;

- modalitățile de promovare ale proprietăților și prețurilor acestora se realizează prin Sisteme de Listare Multiplă (baze de date comune informatizate cuprinzând un număr uriaș de proprietăți), presă scrisă, portaluri specializate pe Internet, afișarea unor panouri publicitare pe proprietate sau la sediul agenției imobiliare;

- agenții imobiliare prezintă potențialilor cumpărători proprietățile scoase la vânzare prin intermediul vizionărilor private, individuale, sau prin intermediul sistemului de *casă deschisă*, prin care se anunță din timp o dată și un interval orar în care orice client interesat poate viziona proprietatea;

- cumpărătorii interesați de o proprietate pot obține o pre-aprobare pentru un credit ipotecar de la o bancă comercială, bancă ipotecară sau instituție ipotecară non-bancară, credit care să acopere partea din preț pe care nu o au disponibilă;

- întocmirea unei oferte scrise de cumpărare; dacă această ofertă este întocmită de un agent imobiliar, se redactează, de regulă, pe un formular pre-tipărit și aprobat legal de autoritățile competente, dacă legislația o cere; agentul care reprezintă cumpărătorul îi acordă informații privitoare la cel mai bun moment pentru a aplica la un credit ipotecar și detalii privitoare la necesitatea inspectării proprietății; clientul depune un avans la agenția imobiliară sau într-un cont escrow la o bancă agreată, în funcție de legislația aplicabilă;

- transmiterea ofertelor de cumpărare proprietarului; în cazul existenței mai multor oferte, se poate ajunge la licitație sau vânzătorul decide cui să vândă proprietatea, cel mai adesea în funcție de prețul oferit; dacă există o singură ofertă, în cele mai multe cazuri prețul oferit este inferior celui solicitat de proprietar, caz în care se trece la negocieri;

- după acceptarea unei oferte de către vânzător, se întocmește un precontract de vânzare-cumpărare, semnat de toate părțile implicate; de regulă, un astfel de contract stipulează o perioadă intermediară, în general nu mai mare de o lună, în care cumpărătorul inspectează proprietatea, de multe ori beneficiind de asistența unui inspector specializat de proprietăți;

- în funcție de legislația și practica locală, cumpărătorul, vânzătorul sau o terță parte (agentul imobiliar sau o companie specializată) face demersurile pentru obținerea documentelor necesare încheierii tranzacției (extras de carte funciară, certificat fiscal sau alte documente);

- un evaluator imobiliar evaluează, pe bază de comision, proprietatea pentru uzul împrumutătorului care furnizează creditul ipotecar;

- în funcție de rezultatul inspecției proprietății, în cazul în care se descoperă nefuncționalități sau defecte ascunse ale imobilului, cumpărătorul poate cere vânzătorului să le remedieze sau se renegociază prețul vânzării sau renunță la tranzacție, în funcție de clauzele precontractului de vânzare-cumpărare;

- încheierea tranzacției, de regulă prin act autentic notarial, moment în care se face transferul de bani și transferul drepturilor de proprietate; costurile de încheiere a tranzacției cad în sarcina vânzătorului, cumpărătorului sau amândurora, în funcție de legislație și de cutumele locale;

- se face plata comisionului către agenții imobiliari implicați în tranzacție.

## **I.5. Economia imobiliară**

Economia imobiliară reprezintă aplicarea tehnicilor economice piețelor imobiliare. Ea încearcă să descrie, să explice și să prognozeze evoluția prețurilor imobilelor, construcția de imobile noi și consumul imobiliar. Economia rezidențială are un obiect de studiu mai îngust, concentrându-se pe piețele rezidențiale. Ambele se bazează pe analiza echilibrelor parțiale (cerere și ofertă), economia urbană, economia spațială, cercetare extensivă, studii și finanțare.

### **I.5.1. Cererea imobiliară**

Cererea imobiliară este determinată, în principal, de factorii demografici. Alți factori care o influențează sunt: veniturile, prețurile locuințelor, costurile și disponibilitatea surselor de finanțare (în principal, credite), preferințele consumatorilor, preferințele investitorilor, prețul de substituție.

Variabilele demografice principale sunt mărimea populației și rata de creștere a acesteia. În mod simplificat, cu cât sunt mai mulți oameni în economie, cu atât cererea este mai mare. În realitate, trebuie luate în considerare mărimea medie a familiei, compoziția pe vârste a membrilor familiei, migrația netă (imigrația minus emigrația), ratele nașterilor, deceselor, căsătoriilor și divorțurilor.

Nivelul veniturilor este, de asemenea, un element important. În general, este luat în considerare nivelul veniturilor permanente, ignorându-se veniturile tranzitorii, întrucât statisticile arată că acestea, având valori pozitive și negative de-a lungul anilor, tind să conducă la o sumă zero. Luarea în considerație a veniturilor permanente este argumentată de

faptul că achizițiile imobiliare sunt, pentru majoritatea oamenilor, cele mai costisitoare achiziții pe care le fac vreodată.

Prețul locuințelor este, de asemenea, un factor important. Elasticitatea prețului pentru cererea imobiliară în America de Nord este estimată de Polinsky și Elwood ca fiind de  $-0,7$ , iar de Maisel, Burnham și Austin de  $-0,9$ .

Cererea imobiliară poate fi modelată prin intermediul teoriei standard de utilitate. O astfel de funcție poate fi:

$$U=U(X_1, X_2, \dots, X_n)$$

unde  $X_i$  sunt diverse bunuri și servicii. O astfel de funcție va fi supusă unor constrângeri de buget de forma:

$$P_1X_1+P_2X_2+\dots+P_nX_n=Y$$

unde  $Y$  este bugetul disponibil al unei familii, iar  $P_i$  sunt prețurile bunurilor și serviciilor  $X_i$ . Egalitatea arată că banii cheltuiți pe totalitatea bunurilor și serviciilor trebuie să fie egală cu venitul disponibil. Întrucât este nerealist, modelul trebuie ajustat pentru ca să permită împrumuturile sau economisirea. O măsură a bogăției, a venitului de-a lungul întregii vieți sau a venitului permanent trebuie luată în considerare. Modelul trebuie, de asemenea, ajustat ca să țină seama de eterogenitatea bunurilor imobiliare. Acest lucru se realizează prin separarea serviciilor locative,  $X_4$ , în componentele ce le compun ( $Z_1, Z_2, \dots, Z_m$ ). Atunci funcția de utilitate devine:

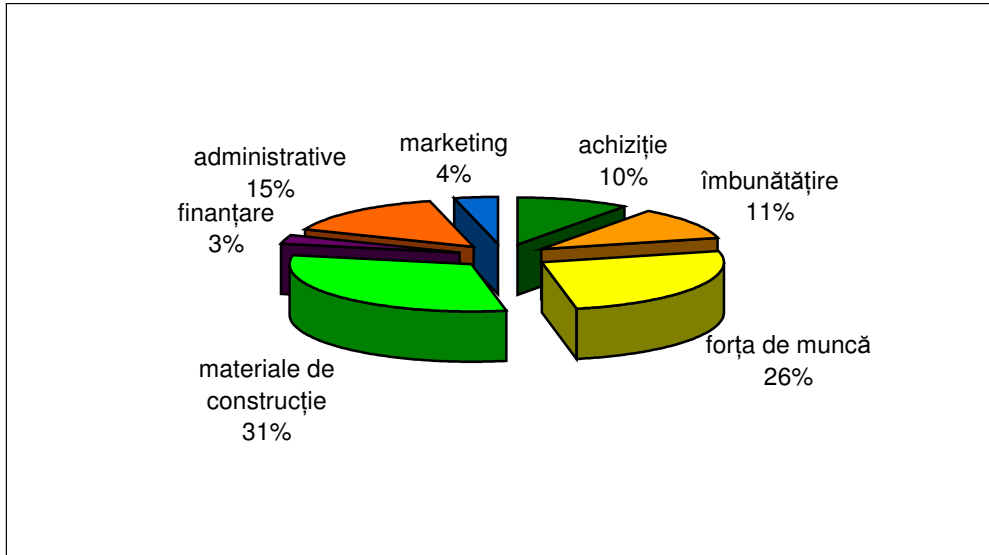
$$U=U(X_1, X_2, X_3, (Z_1, Z_2, \dots, Z_m), \dots, X_n)$$

Prin variația prețului serviciilor locative și determinarea punctelor de utilitate optimă, se poate determina eșalonarea cererii pentru servicii locative. Cererea pieței se determină prin însumarea tuturor cererilor individuale.

### **I.5.2. Oferta imobiliară**

Oferta imobiliară este produsă prin folosirea terenurilor, a forței de muncă și a altor elemente, cum ar fi materialele de construcție și electricitatea. Cantitatea ofertei imobiliare noi este determinată de costul acestor factori, nivelurile prețurilor imobilelor existente și tehnologiile utilizate. În funcție de condițiile concrete din fiecare țară sau jurisdicție, mai pot apărea elemente suplimentare față de cele menționate sau nuanțări care cer o abordare specială. De exemplu, în România, entitățile furnizoare de utilități fiind regii autonome sau succesoarele acestora rezultate din procesul de privatizare, costurile pentru branșarea la aceste utilități au o influență hotărâtoare asupra deciziei de investire.

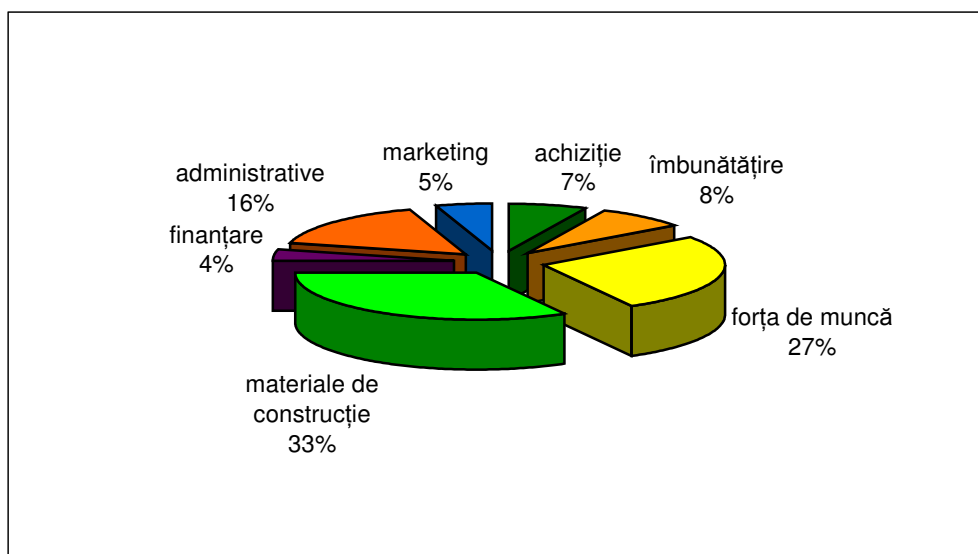
Pentru o locuință tipică unifamilială din America de Nord, costul procentual poate fi exprimat astfel: costuri de achiziție 10%, costuri de îmbunătățire 11%, costuri cu forța de muncă 26%, costul materialelor de construcție 31%, costuri cu finanțarea 3%, costuri administrative 15%, costuri de marketing 4% structură prezentată în fig.1.3.



Sursa datelor: National Association of Realtors

Fig.1.3. – Costuri pentru locuință tipică unifamilială în America de Nord

Clădirile multi-familiale, în general blocuri de locuințe, au următoarea structură de costuri: costuri de achiziție 7%, costuri de îmbunătățire 8%, costuri cu forța de muncă 27%, costul materialelor de construcție 33%, costuri cu finanțarea 4%, costuri administrative 16%, costuri de marketing 5%, structură prezentată în fig.1.2.



Sursa datelor: National Association of Realtors

Fig.1.4. – Costuri pentru locuință tipică multifamilială în America de Nord

O funcție de producție poate fi construită astfel:

$$Q=f(M, T, C)$$

unde Q este cantitatea de locuințe produsă, M cantitatea de muncă folosită, T este suprafața de teren folosită și C cantitatea de materiale de construcție. Această funcție de producție trebuie ajustată pentru a lua în considerare refacerea și îmbunătățirea construcțiilor existente. Pentru a realiza acest lucru, o a doua funcție de producție trebuie construită, bazată pe stocul de construcții existente, corelat cu vechimea clădirilor. Cele două funcții însumate dau funcția totală de producție.

Alternativ, se poate aplica o regresie bazată pe modelul prețului hedonic. Teoria hedonică a cererii este o metodă de determinare a cererii sau valorii. Ea descompune un bun în constituenții lui caracteristici și obține estimări ale valorilor acestor constituenți. Această metodă presupune ca bunul complex să poată fi descompus în constituenții lui și ca acești constituenți să fie recunoscuți de piață și să aibă o valoare de piață. Modelele hedonice sunt în mod obișnuit estimate folosind analiza regresivă. Modelele hedonice sunt folosite în mod obișnuit în evaluarea imobiliară și economia imobiliară. În aceasta din urmă, sunt folosite pentru a analiza bunuri eterogene, precum sunt clădirile, care sunt foarte diferite și se pot descompune în caracteristici cum ar fi: numărul de camere, suprafața terenului, distanța până în centrul orașului. O ecuație regresivă hedonică tratează toate aceste caracteristici separat și estimează prețul, în cazul modelului aditiv, pentru fiecare dintre ele. Aceste informații pot fi utilizate pentru a construi un index de preț, care poate fi utilizat pentru compararea locuințelor din diferite orașe. Evaluarea hedonică poate fi utilizată pentru corectarea modificărilor calitative în construirea unui index de preț imobiliar. În general, modelele de regresie hedonice sunt recomandate pentru evaluările la scară mare a prețului locuințelor.

### **I.6. Evoluții recente pe piața imobiliară românească**

După o decadă relativ calmă pe piața imobiliară românească în anii '90, începând cu anul 2002, s-a înregistrat o creștere semnificativă a prețurilor. Astfel, în perioada 2003-2007 prețul pe metrul pătrat în apartamentele construite înainte de 1989 a crescut de la 100 \$ la 1.300 €.

Printre cele mai citate cauze ale acestei creșteri, se numără:

- dezvoltarea sistemului bancar și scăderea inflației, ceea ce a făcut posibil accesul la oferte de creditare;

- creșterea economică de aproximativ 6% pe an după 2002 și creșterea salariului mediu lunar net de la 100 € în 2002 la 350 € în 2007;

- faptul că circa 2,5 mil. români lucrează în afara țării, în principal în Spania și Italia, ceea ce a permis fluxuri importante de numerar disponibile pe piața imobiliară;

- oferta mică și cererea mare, în condițiile în care în perioada 1989-2005 ritmul construcțiilor noi a fost foarte mic.

Criticii acestor argumente susțin că:

- deși ofertele de creditare pentru sectorul imobiliar sunt omniprezente în ofertele băncilor românești, puțini români pot obține cu adevărat credite, în condițiile unui salariu mediu destul de mic;

- marea majoritate a românilor care lucrează în străinătate prestează munci slab calificate, ceea ce face ca veniturile să nu le permită achiziționarea unui imobil în România;

- cererea nu este atât de mare și nu crește atât de rapid pe cât afirmă optimiștii; românii migrează în continuare către străinătate, mai cu seamă după admiterea României în Uniunea Europeană la 01.01.2007.

Pe lângă opiniile economice, există și o seamă de convingeri populare, care afirmă că:

- creșterea prețurilor a fost posibilă datorită nevoilor de spălare a banilor de către politicieni și oameni de afaceri corupți, deși măsurile legale luate după 2004 a făcut mai dificilă spălarea banilor;

- inflația de agenții imobiliare: în 2002 existau destul de puține agenții imobiliare, pe când în 2007 numărul lor a ajuns la circa 10.000, în condițiile în care nu există nici un fel de reglementări legale sau vreun cod deontologic care să impună o anumită conduită; astfel, mulți români consideră că agențiile imobiliare măresc în mod artificial prețurile, pentru a-și mări astfel profiturile.

Evoluțiile de pe piața finanțărilor imobiliare au avut o influență deosebită asupra pieței imobiliare. Dacă până în anii 2000 băncile aveau profituri importante și fără eforturi deosebite din plasamentele în titluri de stat bine remunerate, pe măsură ce indicatorii macroeconomici și ratingurile de țară au început să se îmbunătățească, emisiunile titlurilor de stat pe piața internă au fost din ce în ce mai rare și mai slab remunerate. În consecință, băncile comerciale s-au reorientat către activitate de retail bancar. Cum în 1999 apăruse prima lege din România post 1990 privind creditul ipotecar și cum acesta este prin excelență un produs de retail, băncile comerciale au intensificat acordarea de credite ipotecare după anul 2000, contribuind din plin la transformarea cererii insolvabile de pe piața imobiliară în cerere



solvabilă. Între timp, s-a înființat Biroul de Credit, pentru constituirea istoricului de creditare al românilor, ceea ce a perfecționat notabil sistemul. După aderarea României la Uniunea Europeană, la 1 ianuarie 2007, Banca Națională a României a renunțat la impunerea avansului minim la creditele ipotecare la 25% și a ridicat obligativitatea unui plafon maxim de îndatorare pentru beneficiarii creditelor. Aceste măsuri au contribuit la impulsivitatea creditării ipotecare pe piața imobiliară românească.

### **I.7. Concluzii**

Piața imobiliară are o structură complexă, a cărei cercetare în adâncime este foarte costisitoare, necesită mult personal și cere o coordonare a eforturilor instituțiilor centrale și locale ale statului, pe de o parte, și a entităților private, pe de altă parte. Modelarea matematică a proceselor imobiliare este o întreprindere dificilă, din cauza multitudinii de factori care contribuie la evoluția proceselor (factori demografici, veniturile, prețurile locuințelor, costurile și disponibilitatea surselor de finanțare, preferințele consumatorilor, preferințele investitorilor, prețul de substituție, ritmul de construire, facilitățile fiscale acordate promotorilor imobiliari, componenta socială a politicilor imobiliare, gradul de reabilitare termică, etc.).

În condițiile globalizării economiei mondiale, investitorii au căpătat o mai mare mobilitate, astfel încât piețele imobiliare locale sunt percepute drept componente ale pieței globale. De exemplu, investitorii nord-americani percep piața imobiliară din Europa Centrală și de Est ca un tot unitar, fără să individualizeze piețele imobiliare naționale.

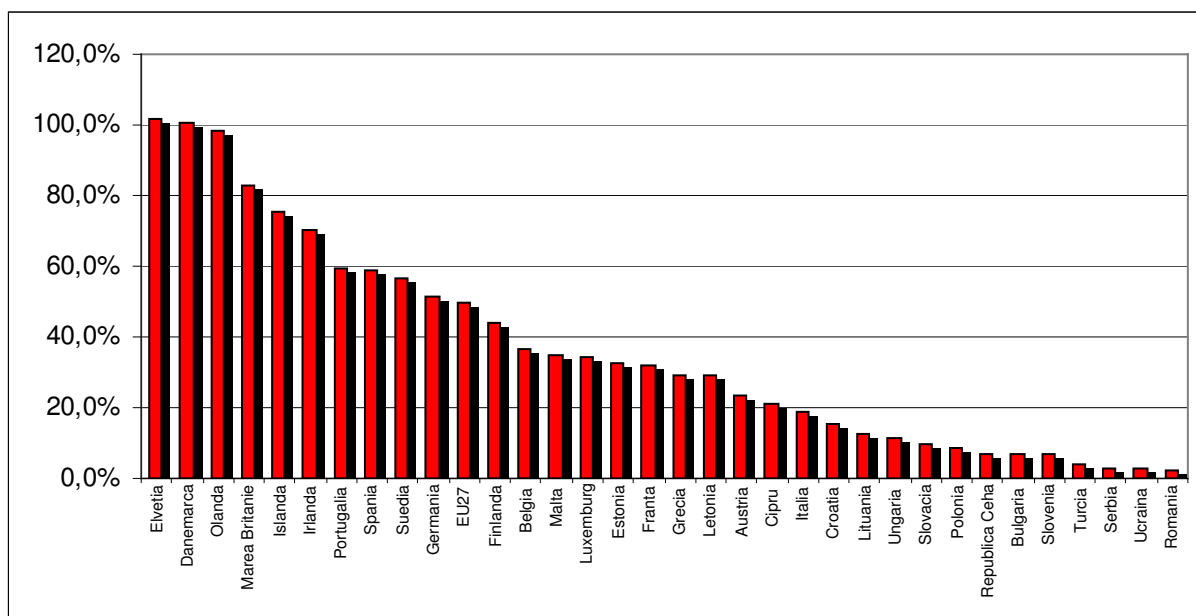
Recenta criză de pe piața creditelor substandard din Statele Unite ale Americii a influențat în mod semnificativ multe piețe, provocând turbulențe pe piețele financiare internaționale (piețe de capital, piețe financiar-bancare). Din fericire, România a fost afectată în mai mică măsură de această criză. Cel puțin în viitori câțiva ani, o astfel de criză este puțin probabil să se întâmple pe piața românească, întrucât structura portofoliului de credite este destul de sănătoasă, creditele substandard putând fi considerate neglijabile.

Piața imobiliară românească se află într-o perioadă de consolidare a structurării, unele proprietăți intrând foarte târziu în circuitul civil, cum ar fi terenurile. Acestei piețe îi trebuie un istoric mai lung pentru a se putea încadra în tipurile de evoluții identificate pe alte piețe.

## Cap.II – Piața locuințelor și politici imobiliare naționale în economiile în tranziție

### II.1. Piața locuințelor în economiile în tranziție

Locuirea, deși nevoie esențială în existența umană, a devenit extrem de scumpă. În mod obișnuit, prețul unei locuințe este de multe ori mai mare decât veniturile anuale ale unei familii, ceea ce conduce la imposibilitatea achitării integrale a unei locuințe, așa încât aranjamentele de finanțare devin de neevitat. În țările cu economie de piață avansată, finanțarea prin credit ipotecar este o adevărată industrie, deși mecanismele și mărimea piețelor diferă foarte mult. În fig.2.1. este prezentat raportul dintre soldul creditelor ipotecare și Produsul Intern Brut (PIB) în țările europene, el variind între 101,9% în Elveția și 18,7% în Italia, între țările cu economii avansate de piață.



Sursa datelor: European Mortgage Federation

Fig.2.1. – Raportul dintre soldul creditelor ipotecare și PIB în 2006

Pentru majoritatea acestor țări, raportul depășește 40%, având o medie de 50% la nivelul Uniunii Europene.

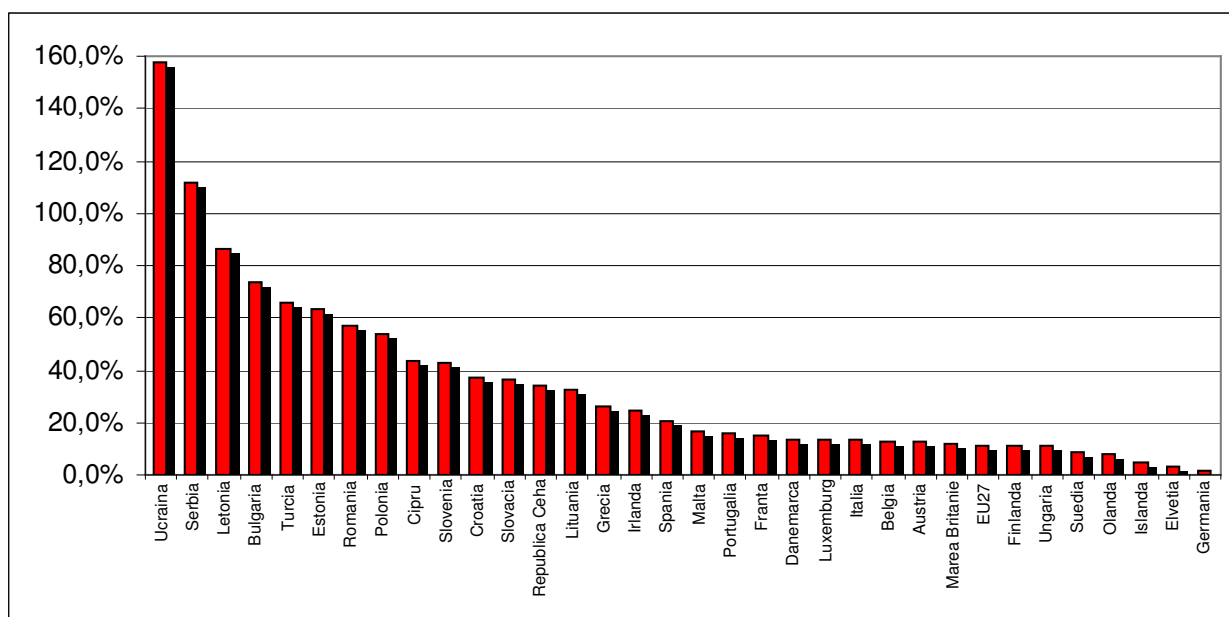
Prin contrast, piața finanțărilor imobiliare din țările în tranziție, exprimată prin acest raport, este mult mai mică, variind de la 2,3% în România și 32,7% în Estonia, media situându-se în jur de 8%, la nivelul anului 2006.

Țara	Sold credite ipotecare mil.€	Creșterea creditelor ipotecare	Sold credite ipotecare/PIB	Sold credite ipotecare per capita, €
Austria	60.669	12,7%	23,5%	7.300
Belgia	114.105	12,9%	36,3%	10.900
Bulgaria	1.745	73,5%	7,0%	200
Cipru	3.077	43,5%	21,2%	4.000
Croatia	5.219	37,2%	15,3%	1.200
Danemarca	221.970	13,4%	100,8%	40.900
Elvetia	307.348	3,4%	101,9%	41.200
Estonia	4.278	63,4%	32,7%	3.200
EU27	5.713.615	11,1%	50,0%	11.700
Finlanda	73.200	11,0%	43,8%	13.900
Franta	577.800	14,7%	32,2%	9.200
Germania	1.183.834	1,8%	51,3%	39.552
Grecia	57.145	25,8%	29,3%	5.100
Irlanda	123.288	24,6%	70,1%	29.300
Islanda	9.828	4,5%	75,5%	32.800
Italia	276.102	13,3%	18,7%	4.700
Letonia	4.680	86,5%	28,9%	2.000
Lituania	2.997	32,1%	12,6%	900
Luxemburg	11.345	13,4%	34,3%	24.700
Malta	1.770	16,5%	34,7%	4.400
Marea Britanie	1.583.372	11,9%	83,1%	26.200
Olanda	525.874	7,9%	98,4%	32.200
Polonia	22.514	53,7%	8,3%	600
Portugalia	91.895	15,7%	59,2%	8.700
Republica Ceha	8.055	33,9%	7,1%	800
Romania	2.276	57,2%	2,3%	100
Serbia	650	111,7%	2,9%	100
Slovacia	4.209	36,7%	9,6%	800
Slovenia	1.956	43,0%	6,6%	1.000
Spania	571.746	20,2%	58,6%	13.100
Suedia	173.499	9,1%	56,7%	19.200
Turcia	12.237	65,7%	3,8%	200
Ucraina	4.301	157,6%	2,6%	100
Ungaria	10.215	11,0%	11,4%	1.000

Sursa datelor: European Mortgage Federation

Tabelul 2.1. Situația creditului ipotecar în Europa în anul 2006.

Dacă, însă, luăm în considerație ritmul de creștere al soldului creditelor ipotecare în țările europene, cum se arată în tabelul 2.1., constatăm că acesta este mult mai mare în economiile în tranziție (între 32,1% în Lituania și 157,6% în Ucraina, cu o medie în jur de 70%) decât în economiile de piață avansate (între 1,8% în Germania și 25,8% în Grecia, cu o medie în jur de 12%), așa cum se vede din figura 2.



Sursa datelor: European Mortgage Federation

Fig.2.2. – Ritmul de creștere a creditelor ipotecare în 2006

Dimensiunile mici ale piețelor finanțării imobiliare din economiile în tranziție denotă că piețele imobiliare din aceste țări sunt încă într-un stadiu incipient, dată fiind importanța finanțării imobiliare pentru locuințe care sunt în general scumpe. Acest lucru este cauzat de istoria relativ scurtă a acestor piețe. În timpul regimurilor comuniste, proprietățile imobiliare erau deținute în principal de statele respective, care construiau blocuri de locuințe, pe care le închiriau populației cu chirii modeste. Proprietatea privată era descurajată, așa încât statele comuniste impuneau restricții privind deținerea și tranzacționarea proprietăților imobiliare. O piață imobiliară nu se putea dezvolta în asemenea condiții, astfel că, după 1990, piețele imobiliare din aceste țări s-au dezvoltat practic de la zero.

În ciuda similarităților inițiale, actualmente piețele imobiliare ale economiilor variază foarte mult, reflectând diferențele istorice și sociale, precum și eficiența politicilor imobiliare și economice adoptate în perioada de tranziție. Cu toate aceste diferențe, aceste economii au trăsături comune:

- stoc imobiliar destul de ridicat;
- rata de proprietate (raportul dintre proprietarii care dețin locuința pe care o ocupă și numărul total de unități locative) destul de mare;
- condițiile precare în care se află locuințele;
- un nivel scăzut al construcției de locuințe.

Stocul imobiliar ridicat se reflectă prin faptul că unele țări în tranziție, cum ar fi Estonia au 400 locuințe la 1.000 locuitori, valoare comparabilă cu cele întâlnite în economiile de piață avansate. Alte țări în tranziție, cum ar fi Slovacia și Polonia, deși sunt mai în urmă, dețin totuși peste 300 locuințe la 1.000 locuitori. Aceste stocuri imobiliare relativ mari sunt produsul fostelor regimuri comuniste, care se considerau responsabile pentru asigurarea condițiilor locative acceptabile pentru locuitorii respectivelor țări. Mai mult decât atât, în țările cu economii în tranziție, populația a scăzut în ultimii ani, din cauza sporului demografic negativ și migrațiilor. În aceste condiții, un observator neavizat s-ar aștepta la o diminuare a cererii în următorii ani în unele dintre aceste țări. Dar, dacă examinăm structura demografică, vom observa că unele dintre aceste țări, cum ar fi România, au multă populație în grupa de vârstă 20-29 ani, ceea ce generează cerere locativă din partea acestor tineri, care doresc să devină independenți față de părinții lor. Cerere suplimentară pe piața imobiliară este generată și de noile condiții de pe piața muncii. Astfel, oamenii tind să se mute în orașele mari și în împrejurimi, unde pot găsi oportunități de lucru mai bune. Mobilitatea forței de muncă contribuie, de asemenea, la creșterea cererii de pe piața imobiliară.

Structura locativă din țările în tranziție este dominată de o rată mare proprietarilor care locuiesc în locuințele pe care le dețin. Spre exemplu, în România această rată este de 92%, iar în Albania de 98%. Rate în jur de 90% se mai întâlnesc în Bulgaria, Estonia, Ungaria și Slovenia. Această situație se datorează restituirii proprietăților imobiliare vechilor proprietari sau urmașilor acestora și vânzării la prețuri modice ale apartamentelor proprietate de stat chiriașilor. Drept consecință, marea parte a proprietăților imobiliare a devenit proprietate privată și locuite de proprietari, iar numărul locuințelor deținute de stat și destinate închirierii a scăzut dramatic. În unele economii în tranziție, cum ar fi Republica Cehă, Letonia și Polonia, au o rată a locuințelor ocupate de proprietari în jur de 50%, situație cauzată de ritmul mai redus al privatizării. O altă consecință a retrocedărilor și privatizărilor a fost numărul limitat de locuințe disponibile spre închiriere, ceea ce a făcut ca piața închirierilor să fie foarte mică, dar și distorsionată, întrucât autoritățile din țările cu economii de tranziție au impus proprietarilor care și-au recuperat proprietățile să mențină statutul de chiriaș al celor ce

locuiau în respectivele proprietăți pentru încă un număr de ani reglementat prin lege și la un nivel redus al chiriei, care nu are nicio legătură cu prețul de piață.

Este clar faptul că rata superioară a locuințelor ocupate de proprietari nu este rezultatul unor tranzacții într-o economie de piață, ci acela al privatizărilor masive în domeniul locativ. Astfel, această rată nu este nivelul optim al acestor economii într-o piață eficientă. Este de așteptat ca această rată să scadă pe parcursul următorilor ani, în condițiile concentrării în mâini mai puține a proprietăților imobiliare și în funcție de particularitățile economice și sociale ale economiilor în tranziție.

În timp ce stocul imobiliar este mare în economiile în tranziție, calitatea acestuia este redusă, atât din punct de vedere constructiv, cât și al întreținerii. Suprafața utilă a unei unități locative este mult mai mică în aceste țări, în comparație cu țările cu economii de piață dezvoltate. De exemplu, dacă în Danemarca suprafața utilă medie a unei locuințe este de 103 mp, în Elveția de 90 mp, în Finlanda de 76 mp, în același timp, în republica Cehă este de 65 mp, în Polonia de 60 mp, în Letonia de 49 mp, iar în România de 42 mp. Calitatea stocului imobiliar existent se deteriorează rapid din cauza mentenanței reduse sau inexistente. În perioada comunistă, populația nu avea nici un interes să renoveze locuințele, întrucât ele erau în proprietatea statului, iar după ce chiriașii au devenit proprietari nu au mai avut mijloacele financiare care să le permită renovarea locuințelor.

Infrastructura locativă, incluzând instalațiile sanitare, încălzirea și electricitatea, se situează la un nivel bun, dar problema este legată de eficiență. În general, echipamentele și instalațiile necesare furnizării de utilități sunt uzate fizic și moral, împiedicând o utilizare eficientă, mai ales în ce privește încălzirea. În plus, sistemele de transport al agentului termic sunt învechite și ineficiente, municipalitățile asigurând o întreținere precară. Acești factori, dublați de creșterea accentuată a prețului utilităților, cauzată de privatizare, determină cheltuieli mari pentru utilități din totalul veniturilor populației, ajungându-se la niveluri de 15-20%.

Slaba calitate a locuințelor este o problemă serioasă pentru economiile în tranziție. Spre exemplu, costurile renovărilor necesare ar costa Letonia 30% din PIB și Polonia 8% din PIB.

În ceea ce privește oferta nouă de pe piețele imobiliare ale economiilor în tranziție, nivelul construcțiilor noi rămâne scăzut. De exemplu, în România, se construiesc circa 40.000 unități locative pe an, în condițiile în care cererea totală (solvabilă și nesolvabilă) este de circa 1.000.000 unități locative. Acest ritm corespunde la 1,8 unități locative noi la 1.000 locuitori, în comparație cu Irlanda (11,3), Grecia (9,4), Austria (7), Germania (6,9), Franța (5,7).

Construirea în acest ritm ar duce la satisfacerea cererii în câteva decenii. În perioada comunistă, statul deținea un rol cheie în construcția de locuințe. Fie statul sau autoritățile locale construiau locuințe destinate închirierii la prețuri reduse, fie întreprinderile de stat construiau locuințe pentru salariații lor, beneficiind de subvenții semnificative din partea statului. Odată cu căderea regimurilor comuniste, acest rol a statului a încetat și numărul construcțiilor noi a scăzut semnificativ. În prezent, construcțiile noi sunt construite în marea lor majoritate de către sectorul privat, iar multe dintre ele sunt construite de populație în regie proprie. Dezvoltatorii privați din economiile în tranziție s-au orientat inițial către construire de locuințe de lux, departe de a fi accesibile populației de rând.

În concluzie, economiile în tranziție sunt dominate de stocuri imobiliare mari, dominate de rate mari ale ocupării de către proprietari. În raport cu descreșterea populației, s-ar părea, la prima vedere, că nu va apărea o cerere suplimentară în viitorul apropiat care să necesite introducerea unor mecanisme de finanțare imobiliară. La o examinare mai atentă, actualul stoc locativ este de o calitate redusă și există o mare cerere potențială pentru locuințe la standarde superioare. Pentru creșterea ofertei, trebuie promovat ritmul de construire și renovarea stocului existent, în paralel cu instituirea unor mecanisme de finanțare imobiliară eficiente.

## **II.2. Politicile imobiliare naționale în economiile în tranziție**

Politicile imobiliare naționale sunt politici economice și sociale importante pentru orice țară. Guvernele le acordă o deosebită atenție și cheltuiesc sume mari din bugetele naționale pentru a asigura și a îmbunătăți condițiile de locuire pentru populație. Acesta este un adevăr valabil și pentru țările cele mai avansate. În regimurile comuniste, statul avea un rol hotărâtor în construcția și asigurarea locuințelor. După ce transformările economice au început din 1990, guvernele țărilor în tranziție s-au derobat de aceste sarcini. Ele încearcă acum să-și formuleze politicile imobiliare în conformitate cu principiile economiei de piață, în esență similar cu practica țărilor dezvoltate.

Cu toate acestea, politicile imobiliare ale autorităților din economiile în tranziție diferă între ele, variind în conformitate cu particularitățile lor istorice, geografice, sociale și economice.

În primul rând, pentru a compensa scăderea ofertei publice de locuințe noi, guvernele din aceste țări au început să promoveze construcțiile noi dezvoltate de entități private. Astfel, au fost aplicate stimulente variate în acest scop, incluzând subvenții și

tratamente fiscale preferențiale. În plus, unele țări, cum ar fi Republica Cehă, au început să acorde atenție sporită stocului imobiliar existent, prin crearea unor stimulente pentru renovarea și îmbunătățirea locuințelor.

În al doilea rând, autoritățile au început să-și centreze responsabilitatea în acest domeniu către sprijinirea persoanelor cu venituri mici și a familiilor tinere, în conformitate cu politica socială adoptată. În acest context, unele țări, cum ar fi Polonia, au început să construiască locuințe sociale destinate închirierii subvenționate.

În al treilea rând, guvernele țărilor în tranziție fac eforturi susținute pentru a pune la punct sisteme de finanțare locativă orientate spre piață, care să permită achiziția locuințelor prin tranzacții de piață. Odată cu derobarea guvernelor de la responsabilitatea de a asigura locuințe populației, ele trebuie să asigure condițiile tranzacționării libere a imobilelor. În plus față de încurajarea construcțiilor, guvernele trebuie să creeze cererea solvabilă prin aranjamente financiare adecvate. Lipsa unui sistem coerent de finanțare imobiliară constituie principala cauză a lipsei de lichiditate a piețelor imobiliare din economiile în tranziție.

Un obiectiv important al creării unui mecanism coerent de finanțare imobiliară este degrevarea bugetelor de stat de povara cheltuielilor pe care guvernele le-ar avea în calitate de unice responsabile pentru asigurarea de locuințe populației. Oricum, alocări bugetare importante au fost necesare pentru susținerea creării sistemului de finanțare imobiliară. În această perspectivă, strategiile urmăresc asigurarea unui cadru în care furnizarea locuințelor să se facă pe baze comerciale, iar statul să asigure sprijinul necesar celor mai puțin favorizați, în vederea unor condiții locative adecvate.

### **II.2.1. Politicile imobiliare în Slovenia**

Politicile imobiliare în Slovenia sunt stabilite prin Programul Național de Locuințe, adoptat în mai 2000, pe când interesul public pentru planificarea construcțiilor de locuințe, reconstrucțiilor și distribuirea spațială a locuințelor este definit în Constituție, care stipulează că statul va crea pentru cetățeni oportunități pentru obținerea unor locuințe corespunzătoare.

Programul Național de Locuințe, valabile pentru o perioadă de zece ani, respectiv perioada 2000-2009, prevede ca principal scop construirea sau renovarea a 11.000 locuințe pe an.

Numai o mică parte a cetățenilor este capabilă să-și rezolve problemele imobiliare, fie prin cumpărarea propriului apartament sau a propriei case, fie prin închiriere. Majoritatea



cetățenilor poate avea acces la dobândirea unei locuințe corespunzătoare doar în condițiile în care statul sau comunitățile locale joacă un rol activ în această privință. Furnizarea de locuințe sociale pentru persoanele cu veniturile cele mai reduse cade în responsabilitatea autorităților locale. Sarcina de a furniza locuințe din a căror închiriere nu se obține profit a fost preluată de organizații neguvernamentale. Acestea trebuie să contribuie cu 40% din propriile fonduri, pe când restul de 60% este obținut de la Fondul Național pentru Locuințe, sub forma unor împrumuturi pe termen de 25 de ani cu dobânzi favorabile. Există peste 60 de astfel de organizații în Slovenia, înregistrate în Registrul Organizațiilor Non-Profit în Domeniul Locuințelor, ținut de Ministerul Mediului, Planificării Fizice și Energiei.

Experiența dobândită în peste 10 ani a arătat că această abordare nu a fost suficientă pentru atingerea scopului principal, acela de a construi cât mai multe locuințe destinate închirierii. În consecință, au fost adoptate noi măsuri pentru accelerarea ritmului de construire a noilor locuințe. Municipalițile pot contracta credite pentru locuințe sociale de la Fondul Național pentru Locuințe. Acest lucru a fost necesar din cauza disponibilităților financiare reduse ale comunităților locale. De menționat însă faptul că autoritățile locale sunt limitate de lege pentru contractarea acestor credite, pentru a se evita supra-îndatorarea lor.

În cazul în care autoritățile locale nu dispun de suficientă finanțare sau au depășit limita maximă de îndatorare admisă, Fondul Național pentru Locuințe a devenit el însuși investitor în locuințe sociale, folosind terenurile disponibile puse la dispoziție de comunitățile locale. În schimbul terenurilor puse la dispoziție, autoritățile locale sunt îndreptățite să obțină un anumit număr de locuințe dintre cele nou construite, în funcție de valoare terenului cedat.

Fondul Național pentru Locuințe a fost înființat prin lege în anul 2002 și are drept principale atribuții:

- acordarea de credite pe termen lung persoanelor fizice sau juridice cu destinația plății chiriilor non-profit, achiziționarea de locuințe sociale sau private sau construirea sau renovarea acestora;
- investiții în construcția de locuințe sau în terenuri pentru construcții;
- efectuarea de tranzacții imobiliare;
- plata de bonusuri pentru sistemul național de economisire în vederea construirii de locuințe;
- alte atribuții privind implementarea Programului Național de Locuințe.

## II.2.2. Politicile imobiliare în Letonia

Politicile imobiliare în Letonia sunt stabilite prin Conceptul Leton de Politici Imobiliare, adoptat în 1996, care cuprinde scopuri economice, sociale și cele legate de fondul locativ.

Țintele economice cuprind:

- gestionarea fondului locativ astfel încât costurile de mentenanță să fie acoperite și profitabilitatea exploatarei fondului locativ să fie asigurată;
- creșterea eficienței energetice la construcțiile existente și la cele nou construite;
- introducerea contoarelor de apă, căldură și gaze naturale și descentralizarea sistemelor de alimentare cu utilități;
- creșterea numărului de clădiri locuibile prin lucrări de renovare a clădirilor existente.

Scopurile sociale cuprind:

- asigurarea unui cadru propice care să permită cetățenilor lituanieni posibilitatea de a alege și a îmbunătăți propria situație locativă;
- continuarea programului de locuințe sociale, accesibil familiilor cu venituri reduse.

Scopurile legate de fondul locativ cuprind:

- creșterea fondului locativ, mai ales a numărului blocurilor de apartamente cu mai puține etaje;
- continuarea procesului de privatizare care să crească numărul unităților locative aflate în proprietatea celor care locuiesc în ele.

În 2001, a fost adoptată Strategia pentru Eficiență Energetică, incluzând reglementări privind introducerea apometrelor de apă rece și caldă, certificarea și inspecția contoarelor și licențierea companiilor specializate în domeniu. Deși guvernul lituanian a adoptat această strategie, el nu a avut suficiente surse de finanțare pentru susținerea programelor de eficiență energetică.

În 2001, guvernul leton a adoptat Conceptul pentru Îmbunătățirea Bazei Legislative și a Structurii Instituționale în Domeniul Politicilor Imobiliare. Acest concept statuează obligația proprietarului unei unități locative de a participa în luarea deciziilor în ce privește lucrările de renovare a imobilului și posibilitatea ca statul să garanteze creditele contractate de proprietari pentru lucrări de consolidare și renovare. Conceptul clarifică responsabilitatea proprietarului unui imobil în ce privește acoperirea cheltuielilor pentru întreținerea și renovarea imobilului. Prin adoptarea acestui Concept, guvernul a decis să

mărească responsabilitățile Departamentului de Construcții al Ministerului Protecției Mediului și al Dezvoltării Regionale și a de a înființa o Agenție pentru Locuințe subordonată ministerului, care să fie responsabilă pentru îmbunătățirea structurii instituționale și a politicilor imobiliare.

Tot în 2001, guvernul a inițiat un program pilot, bazat pe o linie de credit de 20 milioane LVL, garantată de stat, având drept scop reconstrucția și renovarea părților comune ale blocurilor de locuințe, renovarea și achiziționarea de locuințe și finalizarea clădirilor neterminate.

Ulterior, guvernul a adoptat Programul Național de Construcții, menit să armonizeze legislația lituaniană cu prevederile directivelor Uniunii Europene în acest domeniu și să asigure cadrul adecvat pentru perfecționarea bazei de date privind imobilele din Letonia.

Cum statul leton a început privatizarea locuințelor în anul 1991, subvențiile locative de stat au încetat. În consecință, povara subvenționării domeniului locativ a căzut în sarcina autorităților locale, care au început să furnizeze locuințe sociale și să subvenționeze plata chiriilor, a încălzirii și combustibililor pentru persoanele cu venituri reduse. O altă metodă indirectă de subvenționare a constituit-o plafonarea chiriilor, însă, prin legea Închirierii Spațiilor Locative, plafoanele pentru chirii au fost gradual eliminate până în anul 2005.

### **II.2.3. Politicile imobiliare în Lituania**

După 1991, Lituania a început prin a acorda două forme de subvenții: Ajutorul Social și Compensarea Utilităților. Amândouă sunt destinate asigurării unui minim de mijloace de subzistență familiilor cu venituri modeste, sub un anumit plafon fixat de stat. Ajutorul Social se referă la plata către familiile al căror venit mediu pe persoană este inferior unui minim fixat la nivel național. Compensarea Utilităților se referă la suportarea de către stat a cheltuielilor ce depășesc o anumită limită a contribuției personale și în funcție de mărimea familiei și condițiile de locuire.

În 1992, a fost inițiat Programul Bustas, menit să sprijine eforturile celor care aspirau la o locuință. Esența programului consta în acordarea de împrumuturi cu dobânzi subvenționate. Din 1992 până în 1997, programul a fost finanțat din surse extrabugetare, din Fondul General de Sprijin pentru Construcția sau Achiziția de Locuințe. Fondul a pornit inițial cu 350 milioane LTL. După 1997, s-a apelat la subvenții de la bugetul de stat.

Persoanele eligibile pentru a beneficia de ajutorul de stat prin intermediul Programului Bustas au fost cele existente pe 3 liste de așteptare la nivelul autorităților locale:

- lista celor care aveau spațiu de locuit mai mic de 10 mp pe membru de familie sau condițiile tehnice sau sanitare ale locuinței nu erau corespunzătoare;
- lista persoanelor cu nevoi speciale (invalidi, persoane cu dizabilități, pensionari);
- lista familiilor tinere (cupluri în care ambii soți aveau sub 35 de ani sau familii monoparentale cu copii mici) care nu aveau o locuință.

Persoanele aflate pe aceste liste puteau aplica anual între 1 ianuarie și 15 februarie, pentru a se determina persoanele care doreau să apeleze cu adevărat la Programul Bustas. De remarcat faptul că, în cazul persoanelor cu nevoi speciale, dobânda practică era 0%, iar beneficiarii puteau fi scutiți de rambursarea a 10-20% din suma împrumutată. După 1998, perioada cu dobândă subvenționată s-a redus la 10 ani, plecând de la supoziția bazată pe prognoze că, după această perioadă, persoanele care au beneficiat de credit vor avea venituri suficient de mari pentru a nu mai avea nevoie de subvenție.

O altă inițiativă notabilă a guvernului lituanian a fost crearea, în 1998, a Companiei Lituaniene de Garantare a Creditelor Ipotecare (LMIC). În 2000, a fost garantat primul credit ipotecar de către această companie deținută de stat. Inițial, compania garanta 100% suma de rambursat, fără a garanta însă plata dobânzilor sau a penalităților. Ulterior, acest procent s-a redus la 25% din principal, dar s-a adăugat asigurarea a 4 luni de dobândă. Este de notat faptul că LMIC a asigurat atât garantarea creditelor ipotecare garantate de stat, cât și garantarea celor acordate pe bază comercială.

În 2004, guvernul lituanian a adoptat Strategia Lituaniană de Locuințe, beneficiind de asistență din partea Băncii Mondiale, Guvernului Japoniei și Consiliului Nordic al Miniștrilor. Scopurile principale ale Strategiei sunt:

- asigurarea expansiunii construcțiilor de locuințe pentru a asigura condiții proprii de locuire familiilor cu niveluri diferite de venituri și ținând cont de mobilitatea crescândă a populației ca urmare a schimbărilor de pe piața muncii;
- creșterea numărului locuințelor cu chirii non-profit și locuințelor sociale pentru persoanele cu venituri reduse și medii, în condițiile în care locuințele cu chirii reduse sunt extrem de importante pentru tinerii care nu au poziții solide pe piața muncii și care nu au o rezidență permanentă;
- creșterea numărului locuințelor noi pentru ca familiile cu venituri medii sau ridicate să poată achiziționa sau închiria locuințe la standarde ridicate;

- achiziția unei locuințe este facilitată de creșterea cererii solvabile, astfel încât este necesară continuarea acordării de către stat a sprijinului financiar persoanelor cu venituri insuficiente, având prioritate familiile cu copii și persoanele cu nevoi speciale;

- implementarea unui program de reabilitare termică a locuințelor, în special a blocurilor de apartamente, pentru reducerea costurilor de încălzire cu 30% până în anul 2020;

- locuințele cu cerere redusă pe piață sau cu prețuri mici vor fi achiziționate și transformate în locuințe sociale;

- asigurarea unui sistem performant și sustenabil de management al sistemului locativ la nivel național și local, asigurarea respectării drepturilor consumatorilor și educarea proprietarilor de imobile.

#### **II.2.4. Politicile imobiliare în Republica Cehă**

Ca urmare a schimbărilor structurale ale societății cehe, perioada de după 1990 a constituit o perioadă a continuelor transformări. Majoritatea schimbărilor fundamentale au fost concentrate pe eliminarea alocării administrative a locuințelor și instituirea unui sistem de piață. Perioada primei jumătăți a anilor 1990 s-a caracterizat printr-o abordare neo-liberală, care a condus la eliminarea alocării administrative a locuințelor, fără a se înlocui această situație cu măsuri corespunzătoare. Această situație a fost cauzată de orientarea către piață a guvernanților, care a condus la ideea că problema locuințelor este doar o chestiune individuală, statul neavând altă obligație decât aceea de a crea cadrul economic și legal și a îi sprijini pe cei cu venituri reduse. Această abordare a transferat responsabilitatea locuirii către persoanele particulare, autorități locale și alte organizații care nu erau și nu puteau fi pregătite pentru asumarea unui asemenea rol.

Dezvoltarea sectorului locativ a avut loc sub presiunea schimbărilor macroeconomice. Una dintre consecințele negative ale acestei tendințe a fost un declin al fondurilor investite în sectorul locativ, ceea ce a încetinit construcția de locuințe. Un alt factor important al perioadei de transformare a fost privatizarea locuințelor particulare, dublată de dereglementarea prețurilor. În ceea ce privește privatizarea locuințelor, un prim pas l-a constituit transferarea locuințelor de stat producătoare de pierderi și de multe ori într-o avansată stare de degradare către autoritățile locale. Acestea, ținând seama de starea precară a stocului de locuințe obținut, au încercat să privatizeze aceste locuințe. Transferul de proprietate a avut loc, în majoritatea cazurilor, prin acte ale administrației locale, care permiteau vânzarea întregii clădiri către persoane juridice, cel mai adesea asociații ale

chiriașilor. În plus, privatizarea a fost permisă prin Actul de Reglementare a Proprietății Locuințelor, care stabilea condițiile pentru lichidarea asociațiilor de chiriași, privite ca rămășițe ale fostului regim comunist. Din fericire, acest plan nu a fost pe deplin un succes. Totuși, fondul locativ a fost privatizat într-o manieră relativ rațională, nu ca în cazul altor țări din regiune, care practic au folosit privatizarea în masă pe sume simbolice și au eliminat aproape în totalitate piața închirierilor.

Liberalizarea și dereglementarea prețurilor, două elemente fundamentale ale perioadei de tranziție, au condus la o importantă creștere a prețului locuințelor și o creștere accentuată a cheltuielilor cu utilitățile, în timp ce chiriile au rămas subevaluate. Cum politica aceasta nu a dat rezultate în sectorul imobiliar, guvernul a decis să o înlocuiască cu una în care abordarea să fie mai pro-activă. Astfel, în 1997, guvernul ceh a aprobat Planul Guvernamental în Sectorul Locativ, ulterior însușit de parlament. În ciuda unor măsuri pozitive cuprinse în acest document, sectorul locativ a continuat să fie afectat de anumiți factori, în special lipsa de continuitate între măsurile legislative și implementarea lor economică, ceea ce a condus la lipsa de eficiență a acestor măsuri. Unele dintre ele nu au fost aplicate niciodată.

Conceptul Politicii Imobiliare, adoptat în 1999, cuprindea în principal următoarele aspecte:

- accepta piața locativă ca fiind structural și teritorial diferențiată;
- considera politica imobiliară ca parte integrantă a politicii economice generale a statului;
- accepta intervenția statului în sectorul locativ ca fiind o precondiție pentru atingerea unui echilibru pe piețele locative locale;
- considera eliminarea dezechilibrelor din piață o condiție fără care o politică imobiliară nu putea fi posibilă;
- era necesară o abordare socială a politicii imobiliare.

Amendarea Conceptului Politicii Imobiliare din 2001 cuprindea:

- cadrul instituțional și legal privind sectorul locativ trebuie să corespundă situației existente în celelalte țări europene; calitatea locuirii fiind apreciată ca fiind redusă, însă corespunzând performanței economice a Republicii Cehe; problemele majore erau considerate a fi legate de insuficiența finanțării, distribuția inegală a stocului locativ și neglijarea stării locuințelor;

- situația în sectorul locativ este diferențiată din punct de vedere teritorial, ceea ce deriva din situația economică și socială diferită, cu implicații în dimensiunile cererii și ofertei;

- măsurile globale nu sunt eficiente dacă sunt adoptate în mod global, ci trebuie diferențiate în funcție de particularitățile economice și sociale ale fiecărei regiuni;

- situația în sectorul locativ este afectată de factori externi, printre care distribuția inegală din punct de vedere teritorial a activității economice și situația de pe piața muncii; acești factori determină discrepanțe între disponibilitatea locuințelor și oportunitățile de angajare într-o regiune dată.

### **II.2.5. Politicile imobiliare în România**

După Revoluția din decembrie 1989, în România, ca și în celelalte țări din regiune, s-au produs transformări profunde. Prima măsură luată în domeniul locativ a fost vânzarea locuințelor ocupate cu chirie către chiriași la sume modice. Această decizie a fost luată mai ales din rațiunea degrevării bugetului de stat și bugetelor locale de povara întreținerii și reparațiilor locuințelor, mai ales a celor din blocurile de apartamente. Având în vedere vechimea și starea precară a acestor locuințe, povara bugetului era extrem de mare.

România nu a formulat niciodată în perioada de după 1990 un ansamblu cuprinzător de politici imobiliare integrate.

În baza legii nr.152/1998, s-a înființat Agenția Națională pentru Locuințe (ANL), care a început să funcționeze efectiv în 1999, în același an în care a fost adoptată prima lege a creditului ipotecar. ANL a fost înființată cu scopul dezvoltării construcției de locuințe la nivel național și a creditului ipotecar, drept formă principală de finanțare a achiziției, renovării și construcției de locuințe. Inițial, ANL a pornit cu un fond de circa 5 milioane USD, sumă total insuficientă pentru orice inițiativă coerentă în domeniul locativ. Agenția Națională pentru Locuințe a beneficiat de avantaje comparative majore față de dezvoltatorii privați, primind terenuri din proprietatea publică sau privată a statului și beneficiind de lucrări de viabilizare realizate de autoritățile locale, aceste avantaje ducând la un climat de concurență neloială față de ceilalți jucători de pe piață. Se poate compara poziția ANL cu cea a Casei de Economii și Consemnațiuni, care făcea concurență neloială celorlalte bănci din România, fiind singura bancă la care statul garanta depunerile publicului. Ca urmare a fondurilor reduse de care a beneficiat, proiectele ANL au favorizat corupția, având în vedere prețurile mici pe care le-a practicat pentru locuințe în comparație cu competitorii și numărul redus de unități locative pe care le-a livrat. Astfel, în loc să livreze aceste locuințe tinerilor, în multe cazuri beneficiarii au fost oameni politici și oameni de afaceri.

Ca urmare a ultimelor modificări aduse legii de înființare a ANL, aceasta are următoarele atribuții:

- realizarea unor montaje financiare;
- atragerea și administrarea resurselor financiare pentru construirea, cumpărarea, reabilitarea, consolidarea și extinderea unor locuințe, inclusiv pentru cele exploatate în regim de închiriere;
- promovarea și dezvoltarea la nivel sectorial și naționala unor programe privind construirea de locuințe pentru tineri, destinate închirierii, construcția de locuințe sociale și de necesitate, construcția altor locuințe proprietate publică a statului sau a unităților administrativ-teritoriale, precum și intervenții la construcțiile existente, în aplicarea măsurilor stabilite prin programe guvernamentale;
- dobândirea de terenuri destinate construirii de locuințe și, după caz, monitorizarea unor programe pentru realizarea lucrărilor de viabilizare a acestora;
- inițierea și/sau dezvoltarea, în condițiile pieței, a unor programe de construcții de locuințe proprietate privată prin credit ipotecar;
- realizarea unor studii de specialitate privind piața imobiliară (cererea și oferta de locuințe, terenuri de construcții, costuri, etc.).

În anul 2002, Guvernul României a emis o ordonanță de urgență (OUG nr.174/2002), prin care era stabilită desfășurarea Programului de Reabilitare Termică. Acest program prevedea reabilitarea termică a blocurilor de locuințe (condominii și instalațiile aferente) realizate după proiecte tip în perioada 1950-1990, amplasate în zone intens populate și racordate la sistemele centralizate de furnizare a energiei termice ale unităților administrativ-teritoriale.

Măsurile speciale pentru reabilitarea termică a acestor locuințe cuprindeau:

1. izolarea termică a pereților exteriori, terasei, planșeului peste subsol, realizarea șarpantelor sau acoperișurilor ori repararea sau înlocuirea acestora, înlocuirea sau dublarea ferestrelor și ușilor exterioare, repararea, consolidarea și zugrăvirea pereților exteriori și alte elemente structurale și nestructurale care constituie anvelopa clădirilor;

2. intervenții la conductele și armăturile cu pierderi din subsolul/canalul termic aflat în proprietatea indiviză a asociației de proprietari.

Acest program uram să fie finanțat astfel:

- 34% din alocații de la bugetul de stat, în limita fondurilor aprobate anual cu această destinație în bugetul ministerului de resort;



- 33% din fondurile aprobate anual cu această destinație în bugetele locale și din alte surse legal constituite, inclusiv din fonduri ale Uniunii Europene;

- 33% din fondul de reparații al asociației de proprietari locale și din alte surse legal constituite, inclusiv din fonduri ale Uniunii Europene.

Din cauza piedicilor birocratice și a lipsei de coordonare a instituțiilor centrale și locale ale statului, acest program nu a avut mare succes.

Statul român a încercat și încurajarea construirii de locuințe noi, prin mai multe tipuri de măsuri:

- subvenționarea unei cote din costurile de construire în principal pentru tinerii în vârstă de până la 35 de ani, care nu au o locuință, dar care dețin un teren sau achiziționează o locuință de pe piața imobiliară și contractează un credit ipotecar în acest sens; inițial, cota era de maximum 20% pentru locuințe al căror cost nu depășea 100.000 euro, apoi, din restricții de natură bugetară, subvenția a fost plafonată la 10.000 euro;

- acordarea cu titlu gratuit a unui teren de construcție de către autoritățile locale tinerilor până la vârsta de 35 de ani care urmează să-și construiască o casă pe acel teren.

Ambele programe nu au avut succes din cauza condițiilor multiple care trebuiau îndeplinite și din lipsa de terenuri a autorităților locale.

Statul român desfășoară programe de subvenționare a cheltuielilor cu utilitățile pentru mai multe categorii de persoane defavorizate economic.

### **II.3. Concluzii**

După anul 1990, în țările Europei Centrale și de Est, s-au produs transformări profunde, odată cu căderea regimurilor comuniste, care s-au resimțit puternic și pe piețele imobiliare ale acestor țări. În afara particularităților din fiecare țară, există și multe trăsături comune ale evoluțiilor din sectorul locativ și în ceea ce privește politicile imobiliare.

În general, după 1990, a avut loc un proces de privatizare a locuințelor către chiriași, în condițiile în care statele nu își mai puteau permite să suporte cheltuielile de mentenanță ale respectivelor imobile, în calitate de proprietar. Modalitățile de transfer al proprietății au fost diferite, cele mai întâlnite fiind vânzarea directă către chiriașii ce ocupau locuințele sau vânzarea către persoane juridice, în special asociațiile de locatari. Sumele fixate ca preț nu au avut, de cele mai multe, ori nicio justificare legată de un eventual preț de piață su locuințele au fost oferite chiar gratuit. Statele respective au mizat mai mult pe rapiditatea

tranzacțiilor, în defavoarea prețului. S-au întâlnit și excepții de la dreptul direct de a cumpăra al chiriașului.

În condițiile economiilor de comandă de până în 1990, piețele imobiliare, în măsura în care existau, erau slab dezvoltate și formarea prețurilor era mai mult întâmplătoare, în condițiile unei oferte reduse și unei cereri aproape inexistente. Majoritatea statelor din această regiune nu încurajau proprietatea privată și, de aceea, cele mai multe locuințe erau închiriate. Cum piața închirierilor era și ea aproape inexistentă, statul putea să practice chirii scăzute, în virtutea unui pseudo-populism propriu statelor comuniste.

În majoritatea țărilor din acest spațiu, imediat după 1990, guvernele au adoptat o atitudine neo-liberală, menită să creeze anumite compensații populației descătușate după decenii de orânduire comunistă. În plan economic, această atitudine s-a tradus prin abandonarea politicii centralizate de alocare administrativă a resurselor lăsând piețele încă neformate să reacționeze liber, deși în constituțiile din majoritatea acestor țări este stipulată, într-o formă sau alta, obligația statului de a asigura populației condiții de locuire decente. Acest tip de politică s-a resimțit și pe piețele imobiliare, determinându-le să se formeze haotic, în același timp fiind ignorate aspectele sociale ale sectorului locativ. O astfel de atitudine a condus la acumularea unor probleme economice și sociale, inițial nerezolvate prin politici imobiliare coerente.

Ulterior, datorită presiunii sociale și a intervențiilor organismelor internaționale, guvernele au început să adopte politici imobiliare, la început timide, apoi din ce în ce mai structurate. Guvernele occidentale și organismele economice internaționale au început să acorde asistență pentru rezolvarea problemelor din sectorul locativ.

În general, printre cele mai importante măsuri luate în cadrul politicilor imobiliare naționale, s-au numărat:

- furnizarea de locuințe sociale persoanelor cu nevoi speciale (persoane cu dizabilități, vârstnici, familii monoparentale, etc.), prin construirea de locuințe noi sau achiziționarea lor de pe piața liberă;

- subvenționarea de către stat, integral sau parțial, a cheltuielilor cu chiria și utilitățile, în funcție de nivelul de venituri;

- subvenționarea totală sau parțială a lucrărilor de reabilitare termică a locuințelor existente, în special a celor din blocuri;

- crearea unor fonduri naționale pentru garantarea împrumuturilor ipotecare de la bănci comerciale sau însăși acordarea de astfel de credite cu dobândă redusă;

- subvenționarea dobânzilor la creditele ipotecare contractate de tineri, în general sub 35 de ani;
- acordarea de facilități fiscale celor care își construiesc o locuință;
- acordarea unor suprafețe de teren în folosință pentru construcția de locuințe noi;
- adoptarea unor reglementări legislative în privința creditului ipotecar.

### ***Cap.III Sisteme de finanțare imobiliară în economiile în tranziție***

Deși nu existau piețe imobiliare sub fostele regimuri comuniste, anumite scheme de finanțare imobiliară existau în aceste țări. Proprietățile imobiliare erau deținute în principal de stat, dar li se permitea unor cetățeni să cumpere locuințe de la stat, deși în majoritatea cazurilor acestora nu li se permitea să revândă proprietățile. Existau unele tipuri de aranjamente financiare care să permită cumpărarea imobilelor, caracterizate de împrumuturi pe termene lungi, cu dobândă redusă și fixă, contractate, în general, de la băncile de economii (Case de Economii și Consemnațiuni, în cazul României). În esență, aceste credite se acordau automat, fără să se facă niciun fel de evaluare a bonității beneficiarului creditului. Un astfel de sistem nu putea funcționa într-o economie de piață. Totuși, el a funcționat să opereze încă o vreme în țări ca Polonia sau Bulgaria în primele etape ale transformărilor economice, dar sistemul s-a dovedit a fi ruinător pentru bugetele de stat, întrucât sume uriașe erau necesare pentru subvenționarea dobânzilor reduse în condițiile unei inflații extrem de ridicate. Pentru dezvoltarea unei piețe a finanțării imobiliare, funcționale și sustenabile într-o economie de piață, era nevoie de alte mecanisme.

Au fost făcute eforturi pentru punerea la punct a mai multor mecanisme, iar piețele finanțării imobiliare s-au dezvoltat. Metodele practicate de diverse țări s-au concretizat în mecanisme diferite de finanțare imobiliară, în funcție de strategiile adoptate în timpul procesului de reformă. Principalii furnizori de finanțarea imobiliară în aceste economii sunt:

1. băncile comerciale;
2. băncile ipotecare sau instituțiile ipotecare nebankare, care, în general, emit titluri ipotecare;
3. schemele de economisire colectivă;
4. fondurile publice.

#### **III.1. Băncile comerciale**

Ca instituții de credit pentru persoanele fizice și juridice, băncile comerciale sunt furnizorii naturali de finanțare ipotecară. Ele au cea mai mare cotă de piață în ce privește acordarea de credite ipotecare la nivelul Uniunii Europene. Băncile comerciale universale acordă, de asemenea, credite ipotecare în economiile în tranziție, dar această activitate a rămas multă vreme în stadiu incipient. Începuturile erau caracterizate de credite ipotecare scumpe:

- creditele erau acordate pe termene relativ scurte, cu maturitate de 10 ani sau chiar de 5 ani, iar ulterior termenele au fost prelungite;

- suma finanțată (loan-to-value ratio) din valoarea tranzacției era mult mai mică decât cea practică în mod obișnuit în țările occidentale.

- se practica o dobândă mare, atât în termeni nominali, cât și reali; în unele economii, se practică doar împrumuturile ipotecare cu dobândă variabilă, cum ar fi împrumuturile cu dobândă dublu indexată din Polonia, în care este transferat integral riscul dobânzii către împrumutați;

- în cele mai multe cazuri, creditele sunt denominate în valute străine, ca dolarul american sau euro, astfel încât împrumutații să suporte riscul valutar.

Aceste produse sunt destul de neatractive pentru cumpărătorii de imobile și, ca urmare, creditele ipotecare rămân la un nivel redus în totalul activelor bancare. Totuși, în ultimii ani, unele economii în tranziție au cunoscut dinamici ascendente în ce privește acordarea de credite ipotecare, drept o consecință a stabilizării macroeconomice.

Pentru a micșora cheltuiala cu creditele ipotecare și a promova finanțarea imobiliară, unele guverne au prevăzut stimulente financiare sau fiscale pentru aceste credite, în formula subvenționării ratei dobânzii și/sau tratament fiscal preferențial. În Lituania, câteva bănci comerciale selecționate (inclusiv banca de economii anterior deținută de stat) oferă credite ipotecare pentru cumpărarea sau construirea de imobile cu o dobândă anuală de 5%, diferența până la dobânda de piață fiind acoperită de un fond public. Această schemă seamănă cu mecanismul descris mai sus și aplicat în timpul perioadei comuniste, la care s-a renunțat în celelalte economii în tranziție. Prin contrast, în Republica Cehă și Slovacia, practică un sistem de subvenționare prin care acoperă un nivel prescris al dobânzii (4% pentru construcțiile noi și 6% pentru cumpărarea unor imobile existente).

O altă cale de a îmbunătăți accesul la credite ipotecare este un mecanism de garantare a creditelor ipotecare. O astfel de garanție nu poate fi furnizată pe bază comercială, dar țări cum ar fi Canada au dezvoltat un sistem public de garantare pentru a promova creditele imobiliare/ipotecare în economie. Printre economiile în tranziție, Estonia, Lituania și Slovacia au dezvoltat un sistem de garantare a creditelor ipotecare susținut de guvernele respective. Lituania a creat Compania Lituaniană de Garantare a Creditelor Ipotecare care să asigure împrumuturile ipotecare pentru cumpărarea, construirea sau renovarea unei locuințe. Slovacia a adoptat în 1999 un program guvernamental de garantare pentru împrumuturile ipotecare pentru construirea de locuințe noi, mai ales cele destinate închirierii către persoanele cu venituri reduse. Fundația estoniană pentru Locuințe a fost fondată în 2000, în cooperare cu

trei bănci comerciale, cu scopul de a garanta împrumuturile ipotecare destinate mai ales familiilor tinere.

Este important faptul că creditele ipotecare nu sunt întotdeauna dominante în cadrul creditelor imobiliare în economiile în tranziție. În timp ce în Bulgaria, spre exemplu, toate creditele imobiliare sunt raportate a fi acordate cu garanție ipotecară, în timp ce ponderea creditelor imobiliare cu garanție ipotecară era de doar 16% în 2002. Utilizarea restrânsă a ipotecii în creditele imobiliare a fost generată de lipsa unei legislații și a unei practici coerente de executare a ipotecii, mai ales în cazurile de neplată a ratelor pentru o anumită perioadă. Este de notat faptul că unii împrumutători din economiile în tranziție nu pun mare valoare pe ipotecă, în multe cazuri cerând în garanție alte colaterale, cu ar fi garanții oferite de terți.

### **III.2. Băncile ipotecare și instituțiile ipotecare nebancare**

Acestea sunt instituții de credit specializate în acordarea de credite ipotecare. În țările cu economii avansate, băncile ipotecare se bazează pe depozite făcute de populație pentru a finanța creditele ipotecare, așa cum fac și băncile comerciale. Totuși, și aceste bănci au atras fonduri prin emiterea de titluri ipotecare, având avantajul unui rating ridicat datorat de garantarea cu bunuri reale și de o legislație foarte strictă. Un exemplu tipic îl constituie băncile ipotecare germane care emit titluri ipotecare (Pfandbriefe). Încurajate de inovația financiară și dereglementare, finanțarea prin titluri ipotecare a căpătat o puternică expansiune în ultimii ani, deși în unele economii emisiunile de titluri ipotecare s-au împuținat în ultimii ani.

Inspirându-se după modelul german, la începutul anilor 2000, Ungaria și Polonia au adoptat legislația privind titlurile ipotecare și băncile ipotecare. În Ungaria, s-au înființat câteva bănci ipotecare, incluzând Banca de Credit Funciar și Ipotecar, deținută de stat, care au început să emită titluri ipotecare începând din 1998. În Polonia, s-a adoptat Actul Titlurilor Ipotecare și Băncilor Ipotecare în 1997, inițial înființându-se 2 bănci ipotecare și ulterior alte câteva, care au emis mai multe emisiuni de titluri ipotecare.

În anii următori, legislația privind titlurile ipotecare și băncile ipotecare a fost adoptată în mai multe țări din regiune, incluzând Letonia, Republica Cehă și Slovacia, ulterior Bulgaria. În România, deși legislația privind creditul ipotecar a fost inițial adoptată în 1999, ea nu prevedea posibilitatea înființării de instituții ipotecare nebancare, dar reglementa minimal emisiunile de titluri ipotecare. Ulterior, legislația a fost schimbată, permițând

instituțiilor ipotecare nebancare să acorde credite ipotecare. Până în prezent, nu a fost emisă nicio emisiune de titluri ipotecare în România. Oricum, în general, legislația din aceste țări diferă de modelul german prin faptul că nu este necesară o instituție separată pentru a desfășura activități bancare ipotecare și pentru a emite titluri ipotecare. Băncile comerciale pot obține licență pentru desfășurarea operațiunilor ipotecare și pentru a emite titluri ipotecare, atâta vreme cât activitățile sunt separate intern în conformitate cu legislația din țara respectivă. Acest lucru sugerează faptul că băncile comerciale universale au o cale alternativă de a atrage fonduri, chiar dacă acestea sunt destinate împrumuturilor ipotecare. Majoritatea băncilor ipotecare din aceste țări sunt, de fapt, bănci universale, în timp ce numai puține sunt bănci ipotecare specializate.

Utilizarea titlurilor ipotecare în finanțarea creditelor ipotecare are două avantaje. Unul este faptul că emisiunile de titluri ipotecare pot atrage fonduri pe termen mai lung decât depozitele obișnuite și ușurează funcția băncilor de a transforma resurse atrase pe termen scurt în plasamente pe termen lung, ceea ce îmbunătățește managementul riscului. Al doilea avantaj este capacitatea de a atrage mai multe fonduri de la investitorii străini, beneficiind de pe urma globalizării piețelor financiare. Trebuie subliniat faptul că finanțarea prin emisiuni de titluri ipotecare necesită reglementări legale stricte și o largă bază de investitori, ambele fiind o provocare la adresa economiilor în tranziție. De aceea, este imperios necesar un sistem juridic bine pus la punct, care să asigure execuția ipotecilor. În țările cu economii avansate, cei mai mari investitori în titluri ipotecare sunt companiile de asigurări și fondurile de pensii, întrucât investitorii instituționali au nevoie de un orizont investițional mai lung. Dacă unii se așteaptă la investitorii străini pentru a juca un rol pe această piață, în egală măsură trebuie dezvoltată baza de investitori autohtoni, astfel încât să fie posibilă o dezvoltare sustenabilă a finanțării prin titluri ipotecare.

O altă metodă de securitizare a titlurilor ipotecare este emiterea de titluri ipotecare securitizate. Metoda este foarte populară în SUA și a fost preluată treptat în multe dintre țările Uniunii Europene, dar nu și în economiile în tranziție. Legislația românească prevede cadrul legal de aplicare a acestui tip de titluri ipotecare, dar nu s-au făcut mari progrese pe calea implementării lui.

### **III.3. Schemele de economisire colectivă**

Schemele de economisire colectivă sunt destul de populare în țările cu economii în tranziție. Astfel de scheme sunt operaționale în Republica Cehă, Letonia, Polonia, România,

Slovacia, Slovenia și Ungaria. Funcționarea schemelor este comună: operatorul schemei atrage depozite de la aplicanți, bonificate cu o dobândă inferioară celei aplicate pe piață, și îi finanțează în condiții favorabile după ce nivelul depozitelor a depășit un anumit nivel. Totuși, schemele de economisire colectivă diferă prin anumite elemente. De exemplu, sistemul adoptat în Republica Cehă, România, Slovacia și Ungaria se bazează pe modelul german și austriac al Bausparkassen, care necesită existența unor instituții separate care să administreze schema. Dimpotrivă, sistemul adoptat în Polonia și Slovenia este administrat în principal de băncile comerciale existente.

Schema de economisire colectivă a devenit principala sursă de finanțare în republica Cehă și Slovacia, care au introdus sistemul la începutul anilor 1990. Schemele din Slovenia și Ungaria, introduse în 1999 și, respectiv, în 1997, au atras de asemenea mulți aderenți. Polonia adoptat două sisteme de economisire colectivă, Unul este kasa mieszkaniowa, adoptat printr-o lege în 1995, iar celălalt este kasa oszczednościowo-budowlana, adoptat în 1996. Primul sistem a început să funcționeze în 1996, având un succes modest, iar cel de-al doilea ulterior, fiind modelat după Bausparkassen.

Succesul schemelor de economisire colectivă s-a datorat în principal stimulentele oferite de stat. În majoritatea țărilor în care au fost adoptate, statul a instituit prime la depozite, suportate ca subvenție de la bugetul de stat, făcându-le astfel foarte atractive. Această situație a condus la o povară suplimentară pentru stat. În unele țări, ca Republica Cehă și Slovacia, prima oferită de stat a constituit partea semnificativă a bugetului pentru cumpărarea sau construirea unei locuințe. Pentru acest motiv, Polonia a înghețat operațiunile pentru schema de economisire colectivă după modelul Bausparkassen.

Este de notat faptul că, chiar în Germania, care are cea mai dezvoltată schemă de economisire colectivă, aceasta constituie doar o parte dintre sursele de finanțare imobiliară. De regulă, un împrumut din schema de economisire colectivă este utilizat ca avans, pe când restul finanțării se obține prin credit ipotecar de la bănci comerciale sau ipotecare. Dominația schemelor de economisire colectivă în unele economii în tranziție se poate sfârși odată cu dezvoltarea piețelor creditului ipotecar.

#### **III.4. Fondurile publice**

În unele economii în tranziție, statul a furnizat credite ipotecare direct prin înființarea unui fond public pentru achiziția sau construcția de locuințe. Exemple tipice de astfel de fonduri sunt Fondul pentru Locuințe din Slovenia, înființat în 1991, și Fondul de Stat



penru Dezvoltare Locativă din Slovacia, înființat în 1996. Fondul sloven a fost gândit să extindă termenele de acordare a creditelor ipotecare pentru cumpărarea sau construirea de locuințe pentru persoanele fizice și să finanțeze construcția de locuințe sociale de către comunitățile locale și organizațiile non-profit, locuințe destinate închirierii cu prețuri reduse către persoanele defavorizate. Fondul a fost, de asemenea, conceput pentru plata primelor pentru schemele de economisire colectivă. Fondul slovac a fost destinat în principal pentru asigurarea finanțării construcției de apartamente, prin acordarea de împrumuturi și subvenții, dar a încetat să funcționeze la sfârșitul anului 2000, pentru a se reduce povara bugetară. Finanțate de la bugetul de stat, aceste fonduri au jucat un rol semnificativ în finanțarea ipotecară din țările respective. Fondul sloven a finanțat circa 40% din totalul creditelor ipotecare din Slovenia. Fondul slovac a contribuit cu 36% din totalul finanțării pentru construcția de locuințe în perioada 1992-1999.

Multe alte economii în tranziție au constituit propriile fonduri publice pentru promovarea finanțării imobiliare, însă funcțiile și scopurile lor diferă. Spre exemplu:

- Fundația Estoniană pentru Locuințe a fost înființată prin decret guvernamental în 1994 și a acordat credite în condiții favorabile către grupuri sociale bine definite, incluzând familiile tinere și asociațiile de proprietari din blocurile cu apartamente, precum și proprietarii și chiriașii locuințelor restituite în procesul de privatizare.

- Polonia a înființat Fondul Ipotecar în 1992 în cooperare cu Banca Mondială și United States Agency for International Development (USAID), funcția sa principală fiind să furnizeze lichiditate băncilor comerciale pentru acordarea de credite ipotecare dublu indexate. Fondul Național pentru Locuințe a fost creat în 1995 pentru a acorda împrumuturi ipotecare în condiții preferențială investitorilor și organizațiilor non-profit pentru construcția de locuințe sociale destinate închirierii către persoane din categoriile defavorizate.

- Fondul General de Sprijin pentru Construcția și Achiziția de Locuințe din Lituania, fondat în 1992, furnizează subvenții pentru creditele ipotecare contractate prin băncile comerciale pentru construcția și cumpărarea de locuințe.

Popularitatea acestor fonduri publice pentru promovarea politicilor imobiliare și finanțării locative se datorează, în bună parte, veniturilor încasate de statele cu economii în tranziție din privatizarea locuințelor în procesul transformărilor economice. Deși mare parte a acestor fonduri publice au fost finanțate din veniturile obținute în urma privatizării, de multe ori ele au necesitat finanțare suplimentară de la bugetul de stat.

În plus față de finanțarea din privatizare și contribuțiile de la bugetul de stat, Fondul pentru Locuințe din Slovenia a emis și titluri ipotecare pentru auto-finanțare.

### **III.5. Alte sisteme de finanțare imobiliară**

În țările cu economii avansate, companiile de asigurări și fondurile de pensii joacă deseori un rol important în piața locuințelor și piața finanțărilor imobiliare, nu numai ca deținători de titluri ipotecare și titluri ipotecare securitizate, dar și ca furnizori direcți de credite ipotecare, în funcție de legislația națională și condițiile specifice ale pieței. În unele țări cu economii în tranziție, companiile de asigurări se implică în finanțarea prin credite ipotecare, dar volumul acestor finanțări este încă mic. În ceea ce privește fondurile de pensii administrate privat, ceea ce în România se numesc generic pilonul II de pensii, ele au fost de curând înființate, dar promit să devină jucători importanți pe piața finanțărilor imobiliare.

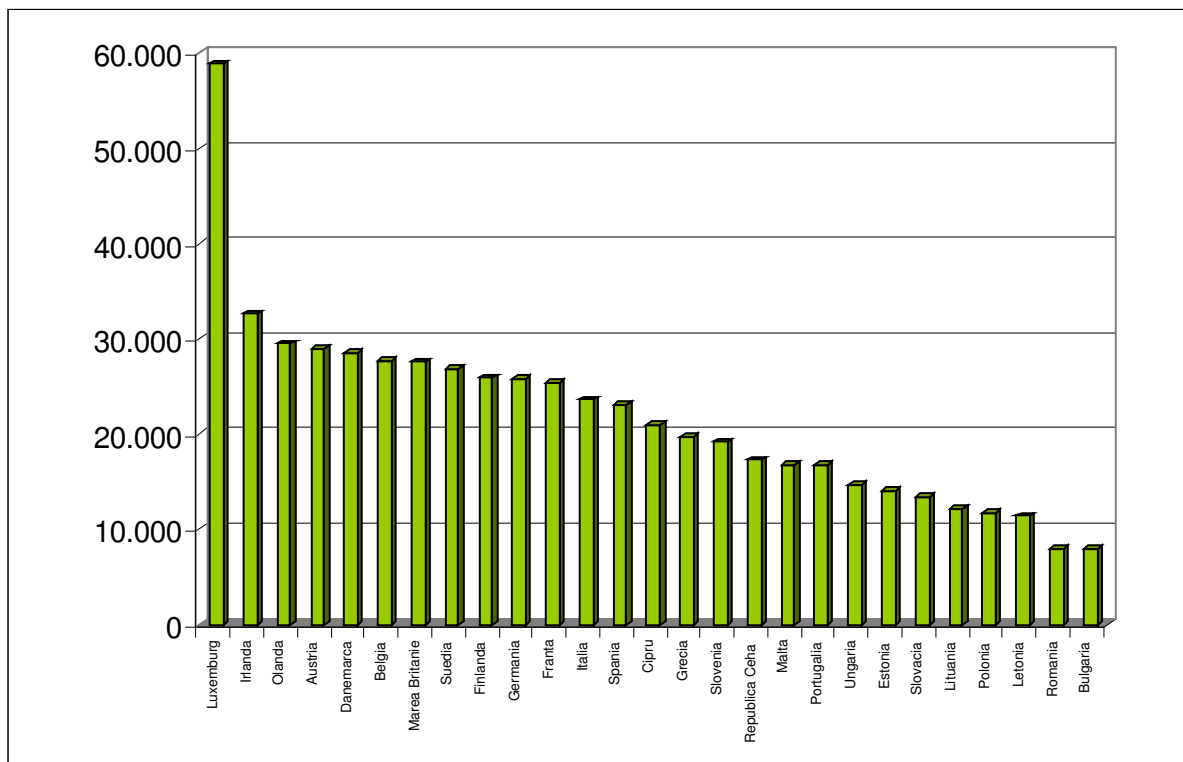
O altă metodă de finanțare dezvoltată în ultimii ani în economiile în tranziție, inclusiv în România, o constituie leasingul imobiliar, cu adresabilitatea preponderentă persoanelor juridice. Particularitatea cea mai importantă a acestei forme de finanțare constau în faptul că imobilul rămâne proprietatea finanțatorului până la plata ultimei rate și a eventualei valori reziduale. În general, condițiile de eligibilitate pentru leasingul imobiliar sunt mai puțin restrictive decât în cazul creditului ipotecar și al creditelor bancare, în general.

### **III.6. Provocări în dezvoltarea pieței finanțărilor imobiliare în economiile în tranziție**

Chiar în economiile în tranziție care au sisteme de finanțare imobiliară funcționale, din cauza istoriei relativ reduse, aceste sisteme sunt încă în fază incipientă, dar dezvoltările sunt foarte rapide și potențialul de creștere este extrem de mare. Pentru dezvoltarea robustă a sistemelor de finanțare imobiliară în țările cu economii în tranziție, trebuie înfruntate mai multe provocări. Patru dintre acestea sunt identificate mai jos.

Capacitatea financiară redusă. Prima provocare o constituie capacitatea financiară redusă pentru a putea cumpăra o locuință. În general, nivelul veniturilor este considerabil mai redus decât în țările cu economii avansate. După cum se observă din fig.3, la nivelul anului 2005, în toate economiile în tranziție, PIB per capita este sub 20.000 USD pe an, ajugând până la 8.000 USD în România și 7.900 USD în Bulgaria, dintre țările actualmente membre în Uniunea Europeană, deși aceste țări au avut creșteri economice impresionante în ultimii ani.

Mare parte dintre locuințele construite în aceste țări pot fi considerate de lux, adresându-se străinilor sau celor mai bogați dintre cetățenii țărilor respective. Asemenea locuințe nu sunt accesibile majorității populației. De abia în ultimii ani, dezvoltatorii s-au orientat către construcția de apartamente în blocuri, destinate clasei mijlocii.



Sursa datelor: World Bank

Fig.3 – PIB per capita în 2006 (dolari internaționali)

După cum arată statisticile, locuitorii țărilor cu economii în tranziție au preferat inițial alte bunuri de folosință îndelungată decât locuințele, îndreptându-se, de exemplu, către achiziția de autoturisme. Acest fenomen a avut loc din cauza prețurilor mari ale locuințelor și a faptului că, în urma procesului de privatizare, cei mai mulți dintre cetățeni au devenit proprietarii locuințelor în care erau chiriași, chiar dacă acestea nu asigurau condiții de locuire la standarde prea ridicate.

Incertitudinile economice. În al doilea rând, incertitudinile economice reprezintă un obstacol important pentru contractarea unor credite imobiliare. Șocurile economice ce au urmat transformărilor economice și recente crize financiare (criza din Asia, criza de pe piața creditelor ipotecare substandard din SUA) i-au făcut pe cetățenii țărilor cu economii în tranziție să fie reticenti în angajamente financiare pe termen mediu și lung. Drept consecință, atât potențialii împrumutați, cât și împrumutătorii se rețin de la creditele ipotecare pe termen lung.

Multe dintre țările cu economii în tranziție au trecut prin dificultăți majore după ce a început procesul de transformări economice. După ani întregi de descreștere a Produsului Intern Brut, situația s-a îmbunătățit în ultimii ani, însă a fost influențată negativ de

turbulențele de pe piețele financiare internaționale după 1997. Creșterea economică continuă nu îmbunătățește foarte mult capacitatea financiară de achiziție a unei locuințe, dar întărește încrederea în economie și, ceea ce este mai important, crește securitatea locurilor de muncă, îmbunătățind astfel atitudinea față de contractarea unor împrumuturi imobiliare pe termen lung.

Un alt element macroeconomic crucial este inflația. Într-un mediu inflaționist accentuat, orice sistem financiar devine nefuncțional. Acest lucru este, în particular, adevărat pentru mecanismele de finanțare pe termen lung, cum ar fi finanțarea imobiliară. Inflația a fost foarte ridicată în economiile în tranziție în primii ani ai transformărilor economice și ea, nu procesul transformărilor în sine, a fost sursa ruinării sistemelor de finanțare lăsate moștenire de regimurile comuniste în câteva dintre economiile în tranziție. Pe de altă parte, o inflație redusă ajută în micșorarea ratelor de dobândă, oferind populației acces mai mare la contractarea unor împrumuturi imobiliare pe termen lung. Recentele dezvoltări robuste ale sistemelor de finanțare imobiliară din țările vest-europene se datorează, în bună măsură, menținerii inflației la cote coborâte. După șocurile inițiale din procesul de transformări economice, țările cu economii în tranziție din Europa au făcut eforturi susținute pentru trecerea la o inflație de două cifre și, ulterior, de o singură cifră. Inflația redusă favorizează dezvoltarea sistemelor de finanțare imobiliară în aceste economii și, drept consecință, creditele imobiliare au cunoscut o creștere explozivă în ultimii ani, așa cum s-a arătat în capitolul II.

Sectorul financiar subdezvoltat. A treia provocare se referă la sistemul financiar ca un întreg. Piața creditelor imobiliare este o parte a sectorului financiar și este afectat în mod inevitabil de un sector financiar subdezvoltat și ineficient. Împrumuturile imobiliare rezidențiale furnizate de băncile comerciale sunt un exemplu elocvent. Când băncile comerciale nu funcționează într-un mediu destul de competitiv, marja între dobânzile active și cele pasive este mare, descurajând dezvoltarea creditelor ipotecare, așa cum a fost și încă este cazul în unele dintre economiile în tranziție.

Dacă sectorul financiar nu este suficient dezvoltat, el nu are capacitatea de atragere a suficiente fonduri care să satisfacă cererea de finanțare pentru credite ipotecare, care, astfel, se mențin scumpe. Subdezvoltarea piețelor de capital pune, de asemenea, probleme în calea finanțării creditelor ipotecare prin emisiunile de titluri ipotecare.

Sectorul financiar în economiile în tranziție nu este dezvoltat suficient. Astfel, în aceste țări, gradul de intermediere financiară, definit ca raport între creditul neguvernamental și Produsul Intern Brut, se găsește la cote scăzute. De exemplu, în România gradul de

intermediere financiară a depășit 35% la sfârșitul anului 2007, pe când în economiile avansate se găsește la peste 100%. Pentru o dezvoltare sănătoasă a pieței finanțării imobiliare, este necesară edificarea unui sistem financiar eficient, prin continuarea privatizării, creșterea competiției și o reglementare îmbunătățită a acestui sector.

Ineficiența cadrului legislativ. Se menționează deseori faptul că infrastructura legală în economiile în tranziție este slab dezvoltată, împiedicând dezvoltarea sectorului financiar. Pentru ca finanțarea imobiliară, ca și alte tipuri de finanțări, să funcționeze eficient, un sistem legislativ solid este necesar. Sistemul legislativ necesar finanțării imobiliare are două componente: legea civilă de bază și reglementările specifice finanțării imobiliare.

Prima componentă se referă, în principal, la drepturile de proprietate și drepturile contractuale. Elementul esențial este stabilirea drepturilor de proprietate imobiliară, astfel încât oamenii să-și poată tranzacționa proprietățile și să le poată aduce drept garanție la contractarea unui împrumut. Aceste drepturi au fost negate în mod dogmatic de către fostele autorități comuniste, dar ele au fost restabilite de către toate economiile în tranziție în cursul procesului de transformări economice. Problemele apar cu aplicarea legii. De exemplu, drepturile de proprietate nu pot fi corect apărate dacă titlurile de proprietate nu sunt corect întabulate. În multe dintre țările cu economii în tranziție, serviciile de carte funciară au nu au înregistrări corecte și ținute la zi, în timp ce unele au fost pierdute sau au devenit caduce în timpul regimurilor comuniste. Chiar și în prezent, în unele dintre aceste țări, întabularea în cartea funciară durează perioade foarte lungi de timp.

Drepturile contractuale trebuie stabilite prin legi care se referă la creditare și garantarea împrumuturilor. Un aspect esențial al legislației trebuie să asigure calitatea garanției, care trebuie folosită ca ultimă instanță în cazul nerambursării ratelor la împrumuturile ipotecare. Multe economii în tranziție au introdus elemente de legislație în acest sens, dar executarea creanțelor ipotecare în cazuri de neplată este greoaie și consumatoare de timp. În plus, sistemele judiciare din aceste țări au început prin a fi neexperimentate și ineficiente în spețele de executare silită. Îmbunătățirea mecanismelor de executare trebuie îmbunătățită, chiar dacă acest proces va fi de durată.

A doua componentă se referă la un cadru adecvat de reglementare pentru piața împrumuturilor ipotecare. Trebuie să existe reglementări stricte de protecție a drepturilor consumatorilor care să protejeze persoanele împrumutate de o eventuală conduită abuzivă sau frauduloasă a împrumutătorilor. Funcționarea corectă a instituțiilor ipotecare bancare și non-bancare trebuie reglementată și supravegheată, în special când sursa finanțării o constituie depozitele atrase de la populație sau titlurile ipotecare. Reglementarea și supravegherea

trebuie să fie conduse în același sistem ca pentru toate instituțiile care atrag depozite de la populație, dar unele economii în tranziție au stabilit reglementări separate pentru instituțiile de credit ipotecar specializate, cum ar fi schemele de economisire și creditare în sistem colectiv. În ceea ce privește reglementarea titlurilor ipotecare, este necesară standardizarea acestora și un nivel ridicat al încrederii publicului, realizat printr-o reglementare foarte strictă. În unele țări cu economii în tranziție, cum ar fi Bulgaria și România, au fost adoptate reglementări speciale în ceea ce privește titlurile ipotecare. În ciuda eforturilor făcute în ultima vreme de țările cu economii în tranziție pentru a edifica un sistem coerent de reglementări pentru finanțarea imobiliară, multe dintre ele nu au reușit să beneficieze de un nivel înalt al încrederii publice.

### **III.7. Concluzii**

În procesul de tranziție economică, punerea la punct a unui sistem de finanțare imobiliară coerent este o componentă importantă pentru trecerea de la sistemul în care statul era responsabil pentru furnizarea locuințelor în vechile regimuri comuniste la un sistem bazat pe mecanisme de piață. Deși se resimte o nevoie acută de locuințe mai bune și care să dea o calitate a vieții superioară, piața locuințelor din țările cu economii în tranziție rămâne la un nivel redus, atât din cauza ritmului lent de construire, cât și din subdezvoltarea sistemului de finanțare imobiliară.

Au fost făcute eforturi deosebite în aceste țări pentru edificarea unor sisteme diverse de finanțarea imobiliară, iar piețele finanțărilor imobiliare au cunoscut o dezvoltare explozivă. Oricum, condițiile curente de piață diferă în aceste țări, Băncile comerciale și băncile ipotecare din Bulgaria, Polonia, România și Ungaria, ca și cele din țările baltice, domină piețele de împrumuturi imobiliare, pe când schemele de economisire și creditare în sistem colectiv domină piețele din republica cehă și Slovacia. În Slovenia, Fondul Național pentru Locuințe, înființat de stat, este cel mai important promotor al împrumuturilor ipotecare. Indiferent de diferențele structurale, sistemele de finanțare imobiliară din economiile în tranziție au o dezvoltare redusă. Aceste piețe sunt caracterizate și de diferite sisteme de subvenționare de către state a împrumuturilor ipotecare.

Diferite provocări stau în fața dezvoltării sistemelor de finanțare imobiliară din economiile în tranziție. Printre ele, se numără: eligibilitatea unei părți reduse a populației pentru acordarea de credite ipotecare, situație macroeconomică încă nestabilizată, ineficiența piețelor financiare, cadrul legislativ insuficient adaptat sistemelor de finanțare imobiliară. Niciuna dintre aceste probleme nu are o soluție facilă și rapidă. Rezolvarea lor necesită

eforturi bine intenționate și susținute pentru îmbunătățirea strategiilor de transformări economice. Evoluțiile din ultimii ani sunt, însă, încurajatoare. Stabilizarea macroeconomică și cadrul legislativ au cunoscut îmbunătățiri notabile, determinând o expansiune și o rafinare a sistemelor de finanțare imobiliară. Continuarea eforturilor, mai ales în ce privește îmbunătățirea sistemelor financiare, îmbunătățirea cadrului legislativ și instituirea unor măsuri pentru aplicarea mai fermă a legilor, va conduce la edificarea unor sisteme de finanțare imobiliară funcționale și eficiente. Integrarea multor țări cu economii în tranziție în Uniunea Europeană va avea darul accelerării acestor eforturi.

## ***Bibliografie***

1. **Adolfsson Jörby, Sofie**, *Is regional expansion sustainable?*, ENHR, Ljubljana, 2006
2. **Aldashov, Mars**, *Mortgage Lending in Kazakhstan*, OECD, Paris, 2004
3. **Ambrose, Peter John**, *Rapidly Rising House Prices – the Explanation, the Damage and the Solution*, ENHR, Ljubljana, 2006
4. **Andersen, Henrik**, *Risk Management in a Danish Mortgage Bank*, OECD, Paris, 2004
5. **Andoni, Doris**, *Financing housing an overview of the existing financial mechanisms of the housing policy in Albania*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
6. **Avramov, Dragana**, *The Housing Dimensions of Population Change and Welfare Reforms*, ENHR, Ljubljana, 2006
7. **Baker, Emma; Arthurson, Kathryn**, *Social Networks, Housing Quality or Residential Environment: What's more important for Relocating Tenants?*, ENHR, Ljubljana, 2006
8. **Bezovan, Gojko**, *Housing Allowances Programmes in Croatia as a Part of Residual Welfare Regime*, ENHR, Ljubljana, 2006
9. **Bezovan, Gojko**, *Successes and Failures of State Organised Housing Provision in Croatia*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
10. **Birgersson, Bengt Owe; Turner, Bengt**, *The future of main stream public housing in Europe - a Swedish perspective*, ENHR, Ljubljana, 2006
11. **Boelhouwer, Peter**, *Housing research in a EU-context*, ENHR, Ljubljana, 2006
12. **Bortel, Gerard van**, *Understanding complex decision-making in social housing networks*, ENHR, Ljubljana, 2006
13. **Buchanan, Lillian**, *Promoting Good Standard Rental Housing: Irish Experience*, ENHR, Ljubljana, 2006
14. **Budișteanu, Ileana**, *Long-term implications of the housing finance arrangements in Romania*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
15. **Chiquier, Loïc**, *Housing Finance for Lower-Income Groups*, OECD, Paris, 2004
16. **Cho, Youngha; Whitehead, Christine**, *Affordable Low Cost Home Ownership: A Case Study*, ENHR, Ljubljana, 2006
17. **Cirman, Andreja**, *Housing finance in Slovenia - Changing role of National Housing Fund*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
18. **Clapham, Andrew**, *Innovations in Mortgage Insurance - a New Zealand Perspective*, OECD, Paris, 2004



19. **Czischke, Darinka**, *Housing and European Policies: an increasing interdependence*, ENHR, Ljubljana, 2006
20. **Diamond, Douglas B.**, *Thinking about Subsidies to Housing Finance*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
21. **Dimitrovska-Andrews, Kaliopa**, *Housing and Urbanisation in Slovenia: between the EU context and local practice*, ENHR, Ljubljana, 2006
22. **Dixon, Suzanne; Meen, Geoffrey**, *Social Dynamics, Segregation and Urban Structure in London*, ENHR, Ljubljana, 2006
23. **Dübel, Hans-Joachim**, *Managing the Risks of Mortgage Lending in Transition Countries*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
24. **Dübel, Hans-Joachim**, *The Role of Government in Housing Policy*, OECD, Paris, 2004
25. **Dübel, Hans-Joachim; Brzeski, W. Jan; Hamilton, Ellen**, *Rental Choice and Housing Policy Realignment in Transition*, The World Bank, Washington, 2006
26. **Fallis, George**, *Housing Economics*, Butterworth Law Publishers, London, 1985
27. **Feigelfeld, Heidrun**, *Assessing the impact of the extension of the EU on the housing market – an example from Austria*, ENHR, Ljubljana, 2006
28. **Filippi, Benoit; Tutin, Christian**, *Housing markets out of equilibrium - An institutionalist approach*, ENHR, Ljubljana, 2006
29. **Gruis, Vincent; Priemus, Hugo**, *Social Housing Policy: Has the European Commission Anything to Decide?*, ENHR, Ljubljana, 2006
30. **Hager, Rainer**, *The efficiency of the Bauspar-system in Eastern Europe*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
31. **Harmati, László**, *Homerun - housing and residential mortgage lending in Hungary*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
32. **Hegedüs, József; Somogyi, Eszter**, *Failure or Success of the Mortgage Subsidy Program in 2000-2004 in Hungary*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
33. **Heye, Corinna; Odermatt, Andre**, *Changing of urban migration patterns in the context of housing and reurbanisation*, ENHR, Ljubljana, 2006
34. **Holt-Jensen, Arild**, *Neighbourhood initiatives and their transferability across Europe*, ENHR, Ljubljana, 2006
35. **Homlong, Nathalie; Springler, Elisabeth**, *Housing subsidies and their effectiveness in achieving national climate goals*, ENHR, Ljubljana, 2006
36. **Jansen, Sylvia**, *Developing a House Price Index for the Netherlands: A practical application of Weighted Repeat Sales*, ENHR, Ljubljana, 2006

37. **Kährrik, Anneli**, *Suburbanisation and socio-spatial segregation in the Tallinn metropolitan area*, ENHR, Ljubljana, 2006
38. **Kleinman, Mark; Matznetter, Walter; Stephens, Mark**, *European Integration and Housing Policy*, Routledge, London, 1998
39. **Klepikova, Elena**, *Russian Mortgage Market - Problems and Prospects for the Beginners*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
40. **Kofner, Stefan**, *Private Equity investment in housing: The case of Germany*, ENHR, Ljubljana, 2006
41. **Kopeikin, Aleksander**, *Housing reform in Russia*, OECD, Paris, 2004
42. **Korhonen, Erkki**, *Council housing in Helsinki faces new challenges*, ENHR, Ljubljana, 2006
43. **Lambert, Annick**, *Trends in European Housing Finance*, OECD, Paris, 2004
44. **Łasek, Jacek**, *Development of mortgage lending in Poland*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
45. **Łasek, Jacek**, *Housing finance sector in Poland*, OECD, Paris, 2004
46. **Lassen, Tim**, *Funding Instruments in the Region*, OECD, Paris, 2004
47. **Lee Rhodes, Mary**, *Network Theory and Housing Systems*, ENHR, Ljubljana, 2006
48. **Lumpkin, Stephen**, *Institutional Investors and Housing Finance*, OECD, Paris, 2004
49. **Lux, Martin**, *Housing Systems' Change on the Way to EU – Similarities and Differences, Integration or Convergence*, ENHR, Ljubljana, 2006
50. **Lux, Martin**, *Some facts about the development of market-based housing financing in the Czech Republic*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
51. **Lyytikäinen, Teemu**, *Modelling behavioural effects of the Finnish housing allowance system*, ENHR, Ljubljana, 2006
52. **Magnusson, Lena**, *Residential mobility on a dynamic housing market*, ENHR, Ljubljana, 2006
53. **Mananbaev, Aset**, *Mortgage Lending in Kazakhstan*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
54. **Meen, Geoffrey**, *Ten New Propositions in UK Housing Macroeconomics: An Overview of the First Years of the Century*, ENHR, Ljubljana, 2006
55. **Milicevic, Goran**, *Mortgage Lending System in Serbia*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
56. **More, Matej**, *Developing Mortgage Markets in Slovenia*, OECD, Paris, 2004
57. **Mulder, Clara**, *Housing and population: A two-sided relationship*, ENHR, Ljubljana,

2006

58. **Nadler, Michael**, *Evaluating private housing finance systems*, ENHR, Ljubljana, 2006
59. **Osland, Liv**, *Testing for the impact of local spatial structure characteristics on house prices*, ENHR, Ljubljana, 2006
60. **O'Sullivan, Tony; Gibb, Kenneth; MacLennan, Duncan**, *Housing Economics and Public Policy*, Blackwell Publishing, Oxford, 2003
61. **Oxley, Michael**, *Housing Economics and Housing policy: An European Perspective*, ENHR, Ljubljana, 2006
62. **Pareja-Eastaway, Montserrat; Solsona, Montse Simó**, *Residential choices and mechanisms of adaptation: households' strategies in large housing estates in Europe*, ENHR, Ljubljana, 2006
63. **Petrevski, Goran**, *Overview of the housing finance in Macedonia*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
64. **Priemus, Hugo**, *European Policy and National Housing Systems*, ENHR, Ljubljana, 2006
65. **Radulovic, Aleksandar**, *Government intervention on housing policy at Montenegro*, ENHR, Ljubljana, 2006
66. **Reuschke, Darja**, *Workplace mobility, living arrangements and housing demand in contemporary Germany*, ENHR, Ljubljana, 2006
67. **Rogozhina, Natalia**, *The Practice of Housing Mortgage Lending in Russia*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004
68. **Roy, Friedemann**, *Contract Savings Schemes for Housing*, OECD, Paris, 2004
69. **Saarimaa, Tuukka**, *Imputed Rents, Taxation and Income Distribution in Finland*, ENHR, Ljubljana, 2006
70. **Schie, Els C.M. van**, *Knowledge-based housing policy: The Dutch example*, ENHR, Ljubljana, 2006
71. **Schörner, Georg**, *Case Studies: The Transnational Housing Sector for Lower Austria and the New EU Member States*, ENHR, Ljubljana, 2006
72. **Schweinichen, Christina von**, *Challenges in the Housing Sector: Experiences from Western and Eastern Countries*, ENHR, Ljubljana, 2006
73. **Shinozaki, Shigehiro**, *Potential for Housing Finance Markets in Central Europe*, OECD, Paris, 2004
74. **Simecek, Tomislav**, „*Social housing*“ - *profitable business or a useful concept?*, ENHR, Ljubljana, 2006
75. **Simecek, Tomislav**, *Economy of private rental housing and subsidized “social” housing*,

ENHR, Ljubljana, 2006

76. **Skak, Morten**, *A Role for Non-profit Companies on Rental Housing Markets*, ENHR, Ljubljana, 2006

77. **Smith, Halbert C.**, *Real estate perspectives: an introduction to real estate*, Irwin, Boston, 1992

78. **Smith, Susan; Searle, Beverley A.**, *Dematerialising money: The ebb and flow of wealth between housing and other things*, ENHR, Ljubljana, 2006

79. **Stephens, Mark**, *Housing and Decommodification in a Liberal Economy: The case of the UK*, ENHR, Ljubljana, 2006

80. **Stephens, Mark**, *Mortgage Insurance - the UK Experience*, OECD, Paris, 2004

81. **Stephens, Mark**, *The role of housing finance in the housing policy of the transition countries*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004

82. **Struyk, Raymond R.; Hegedüs, József**, *Housing Finance - New and Old Models in Central Europe, Russia, and Kazakhstan*, Open Society Institute, Budapest, 2005

83. **Sunega, Petr; Lux, Martin**, *Housing finance efficiency in the Czech Republic*, ENHR, Ljubljana, 2006

84. **Tepus, Mladen Mirko**, *Housing finance in Croatia*, OECD, Paris, 2004

85. **Thompson, John**, *Objectives of Regulation of Mortgage Finance*, OECD, Paris, 2004

86. **Tosics, Iván**, *Housing and Urban Matters: A Changing Agenda in the European Union*, ENHR, Ljubljana, 2006

87. **Tsenkova, Sasha**, *Housing Policy and Housing Markets in South East Europe: Nations of Homeowners*, ENHR, Ljubljana, 2006

88. **Visser, Petra; Dam, Frank van**, *The price of the spot. Neighbourhood characteristics and house prices in the Netherlands*, ENHR, Ljubljana, 2006

89. **Wilhelmsson, Mats; Andersson, Roland; Killingborg, Kerstin**, *Rent control and vacancies in Sweden*, ENHR, Ljubljana, 2006

90. **Wilhelmsson, Mats; Wigren, Rune**, *The robustness of the casual and economic relationship between construction flows and economic growth evidence from Western Europe*, ENHR, Ljubljana, 2006

91. **Winston, Nessa; Pareja-Eastaway, Montserrat**, *On Indicators of Sustainable Housing in the European Urban Contexts*, ENHR, Ljubljana, 2006

92. **Yoveva, Antoaneta**, *Housing finance and affordability in Bulgaria - result of the household survey in 2003*, Metropolitan Research Institute, Budapest, 2004

93. **\*\*\***, *Latvia – Country Paper*, OECD, Warsaw, 2002

94. \*\*\*, *Oxford Dictionary of Law (4th Edition)*, Oxford University Press, New York, 1997
95. \*\*\*, *Slovenian Country Note*, OECD, Warsaw, 2002
96. \*\*\*, [www.anl.ro](http://www.anl.ro), Agenția Națională pentru Locuințe
97. \*\*\*, [www.banknews.ro](http://www.banknews.ro)
98. \*\*\*, [www.bnr.ro](http://www.bnr.ro), Banca Națională a României
99. \*\*\*, [www.cmhc-schl.gc.ca](http://www.cmhc-schl.gc.ca), Canada Mortgage and Housing Corporation
100. \*\*\*, [www.enhr.ibf.uu.se](http://www.enhr.ibf.uu.se), The European Network for Housing Research
101. \*\*\*, [www.finzoom.ro](http://www.finzoom.ro)
102. \*\*\*, [www.ghiseulbancar.ro](http://www.ghiseulbancar.ro), Ghișeul Bancar
103. \*\*\*, [www.hypo.org](http://www.hypo.org), European Mortgage Federation
104. \*\*\*, [www.oecd.org](http://www.oecd.org), Organisation for Economic Co-operation and Development
105. \*\*\*, [www.railoc.ro](http://www.railoc.ro), Raiffeisen Banca pentru Locuințe
106. \*\*\*, [www.unhabitat.org](http://www.unhabitat.org), United Nations Human Settlements Programme