

# Valoare și „timp” în restructurare și insolvență

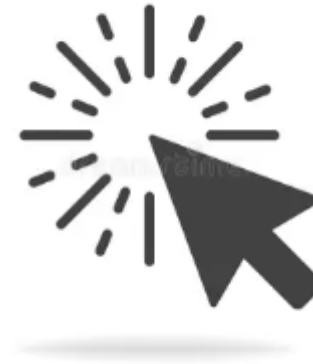


**Anuța Stan**

Evaluator autorizat, practician în insolvență,  
Lector ANEVAR



**ANEVAR®**



# AGENDA

- ☐ Valoare de piață/valoare de lichidare – definiții
- ☐ Circumstanțe ale vânzării forțate (câteva exemple)
- ☐ Termeni de referință (conform Standardelor ANEVAR)
- ☐ Exemple ca diferență între rezultate

Valoarea de piață



Valoarea de lichidare



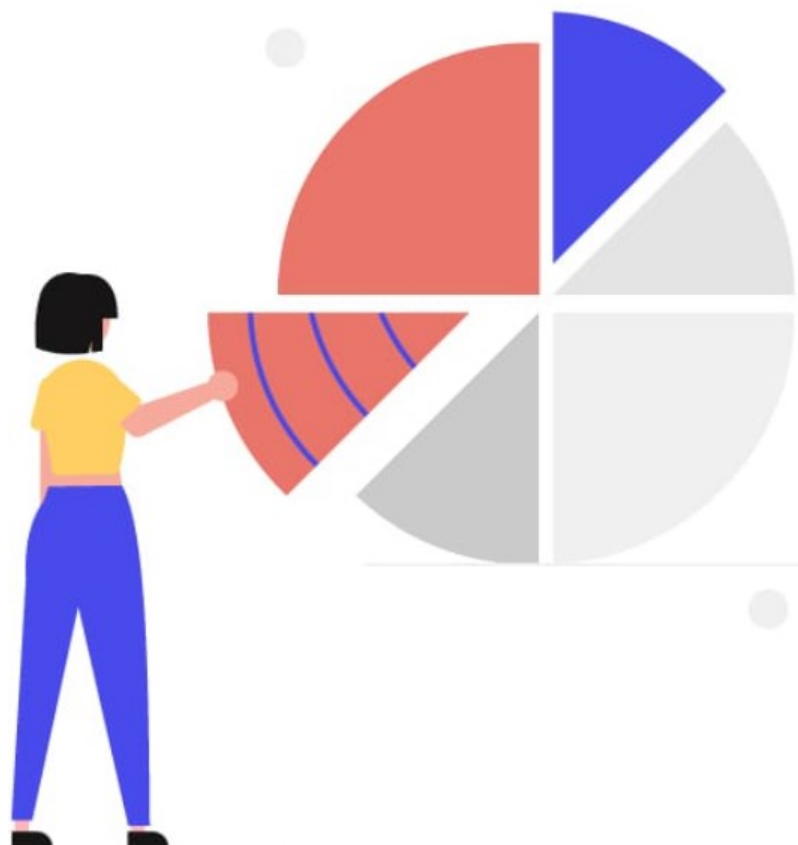
**Valoarea de piață** este înțeleasă ca fiind valoarea unei proprietăți sau a unui activ estimată **fără a lua în considerare:**

- ☐ costurile asociate vânzării sau cumpărării
- ☐ niciun impozit/nicio taxă asociat(ă) cu vânzarea-cumpărarea, și
- ☐ orice ipotecă/gaj asupra activului evaluat

Valoarea de piață



valoarea de lichidare



**Valoarea de lichidare:** suma care ar fi obținută când un activ sau grup de active se vinde în mod individual.

**Valoarea de lichidare** ar trebui să ia în *considerare costurile necesare aducerii activelor în starea de vandabilitate, precum și costurile generate de cedarea lor.*

Se poate determina în **două ipoteze de evaluare** diferite:

- 1 - vânzarea ordonată**, în urma unei activități adecvate de marketing sau
- 2 - vânzarea forțată**, cu o perioadă limitată pentru activitatea de marketing

*Evaluatorul trebuie să prezinte premisa pe care se sprijină valoarea de lichidare.*

## Circumstanțe ale vânzării forțate



---

➡ creșterea cheltuielilor de procedură pe perioada vânzării, respectiv cheltuieli de conservare, asigurare pază;

---

➡ necesitatea eliberării, într-un interval de timp determinat, a spațiului în care se află bunurile evaluate;

---

➡ necesitatea relocării bunurilor în alte spații de depozitare, cheltuieli cu chiriile;

---

➡ pericolul degradării stocurilor perisabile;

---

➡ nevoia de lichidități.

---

## Termenii de referință ai evaluării conform SEV 2022

- Lamurirea încă de la începutul evaluării a etapei în care se afla procedura
- Identificarea eventualelor ipoteze/ipoteze speciale
- Stabilirea circumstanțelor vânzării forțate

GENEREAZĂ

- Valori estimate în conformitate cu etapa procedurii (atât ca tip al valorii, cât și a premiselor care au stat la baza evaluării)
- Luarea în calcul ca influență a valorii, a posibilelor cheltuieli – conduc la **reducerea semnificativa a timpului** în care se pot valorifica bunurile
- Prezentarea în raport a detaliilor care conduc la aceste valori simplifică acceptarea și ulterior aprobarea raportului de evaluare

## Pe scurt, câteva exemple:

Evaluarea unui hotel:

Valoare de piață **3.496.000 €**  
(Abordarea prin venit – DCF)/

Valoare de lichidare **2.622.000 €**  
(Abordarea prin venit/  
abordarea prin piață)



## Pe scurt, câteva exemple:

Evaluarea unei nave:

Valoarea de piață : **1.200.000 €**  
(abordarea prin piață)

Valoarea de lichidare maximă în ipoteza vânzării  
ordonate (3 luni): - **1.109.700 €** (1.200.000 –  
90.300)



Mulțumesc!

Anuta Stan

[anuta.stan@fvalue.ro](mailto:anuta.stan@fvalue.ro)



Scărlătescu Nr. 7, București, ROMÂNIA

[www.anevar.ro](http://www.anevar.ro)