

Să vând terenul întreg sau să îl împart în loturi?

* Loturi, planuri parcelare, dezmembrare, cadastru - sunt doar câteva dintre noțiunile de care trebuie să țină cont vânzătorul unui teren înainte să își poată încasa banii pentru proprietate



Lotizarea durează o lună



Marian Rădol,
Director
General
Partner

●● Această decizie trebuie luată în funcție de zona unde se află terenul, industrială sau de locuințe. În zonele industriale sunt de obicei căutate terenurile cu suprafețe mari și de aceea recomandat este ca terenul să nu fie lotizat. În zonele rezidențiale, unde se construiesc în

special case, cu Planuri Urbanistice Zonale (PUZ) aprobate cu maximum două etaje plus mansardă, este recomandat ca terenul să fie lotizat și gândit cu căi de acces. În alte zone de locuit, sau gândite drept centre de afaceri cu clădiri de birouri, în care sunt aprobate PUZ-uri cu

regim mare de înălțime, este nerecomandat ca terenurile să se lotizeze, investitorii fiind interesați de suprafețe mari, unde pot construi blocuri sau turnuri. Trebuie respectate constrângerile din certificatul de urbanism, în care se specifică eventual suprafața minimă sau deschiderea și existența căilor de acces pentru fiecare lot. „Sunt căutate parcelele cu o formă care să permită o distribuție bună a construcțiilor viitoare, a anexelor, a grădinii și eventual a unei piscine. O suprafață decentă pentru o construcție ar trebui să pornească de la 750 de metri pătrați și să aibă o deschidere

de aproximativ 20 de metri liniari.” O lucrare de lotizare poate dura aproximativ o lună, dar termenul este influențat de către oficiile județene de cadastru, deoarece lucrarea trebuie să treacă prin oficiul de cadastru pentru a fi aprobată. Din punct de vedere cadastral și topografic, o operațiune de lotizare se calculează în funcție de parcelele rezultate și de punctele ce reprezintă coturile loturilor ce ar trebui înțăruișate și tratate și poate începe de la 250 de euro pentru fiecare parcelă rezultată. Măsurarea în teren se face folosind aparatul GPS și stații totale cu precizii de 1-2 milimetri. ●

Suprafața fizică poate fi diferită de cea din acte



Mariana Stroiu,
Secretar de
Primărie
Munteni

●● La împărțirea în loturi a unui teren în vederea vânzării sau intrării în circuitul civil, este absolut necesar ca proprietarul să aibă o documentație cadastrală care să includă un plan parcelar. În cazul unei donații sau a altor forme de transmitere, această etapă nu mai este obligatorie. Planul parcelar este un plan cadastral rezultat din proiectul de constituire sau reconstituire a drepturilor de proprietate, conform legilor Fondului funciar. Planul parcelar se întocmește pe tarla. Într-o tarla pot fi una sau mai multe parcele care sunt lotizate de la punerea în posesie.

„Pentru a se întocmi un plan parcelar, trebuie solicitată o ridicare topografică, ce poate fi făcută de persoane fizice sau juridice autorizate”. Ridicarea topografică se face pentru că, de multe ori, măsurătorile pentru punerea în posesie au fost făcute cu un compas sau cu ru-

leta, iar acum, la măsuratori topografice se poate ca, fizic în teren, să nu se regăsească toată suprafața. Cei care «cad la parcelare», adică nu încap în tarla, sunt puși în posesie din rezerva comisiei locale. Această măsurătoare trebuie neapărat făcută, pentru că altfel există riscul ca vânzătorul să se găsească în situația în care terenul pe care miza nu este de fapt al lui. După ridicarea topografică efectuată în teren se întocmesc planurile care cuprind proprietarii.

Topograful are obligația, înainte de a prezenta documentația cadastrală la oficiul teritorial, să materializeze cu țăruiși și să indice proprietarului poziția exactă a parcelei în teren. Dacă un proprietar dorește să împartă un lot în mai multe secțiuni, el trebuie să apeleze la operațiunea de dezmembrare, care presupune, la rândul ei, obținerea unei documentații cadastrale și a unui plan parcelar. ●

Loturile pentru case aduc mai mulți bani



Costin Lazăr,
general
manager
Neoland
Real Estate

●● Cel mai important criteriu este destinația terenului. Dacă vorbim despre rezidențial, pentru parcele se găsesc mult mai ușor clienți. Prețul este mai mic, iar pe piață în acest moment există mai mulți cumpărători interesați

de parcele pentru construit decât cei interesați de achiziții pentru investiție. „În altă ordine de idei, vânzătorul are și avantajul prețului mai mare în cazul în care se hotărăște să își vândă terenul pe parcele. Un teren cu potențial

de dezvoltare pe segmentul rezidențial, care dispune de utilități și acces facil, vândut pe parcele, va aduce un profit considerabil mai mare vânzătorului.” Suprafața minimă a unui lot de teren trebuie să se încadreze în dimensiunile minime pe care le impune planul de urbanism al respectivei zone, respectiv deschiderea la stradă, retragerile față de axul drumului. De exemplu, în cazul terenurilor din București, dimensiunile sunt de 150 de metri pătrați suprafață și 8 metri deschidere pentru construcția de clădiri înșiruite, care ocu-

pă întreaga lățime a lotului, alipite în calcan pe ambele laturi; 200 de metri pătrați suprafață și 10-12 metri deschidere pentru clădiri alipite la calcan - construirea clădirii cu zid direct pe linia de proprietate, iar pentru suprafețele mai mari de 200 de metri pătrați, cu clădiri izolate pe lot, deschiderea trebuie să fie mai mare de 12 metri. Pentru suprafața întreagă optează cei care vor să dezvolte cartiere rezidențiale sau centre logistice. Cererea înclină către terenurile mari și în cazul celor care vor să investească în activități industriale. ●