© 2026, Mirela Păunescu, Academia de Studii Economice din Bucureşti

PATRU APARTAMENTE, LA JUMĂTATE DE PREȚ

Contabilul unui dezvoltator imobiliar şi legea privind spălarea banilor

Acest studiu de caz a fost redactat de Mirela Păunescu, Academia de Studii Economice Bucureşti, România pentru pregătire stagiari CECCAR, Disciplina Etică si doctrină profesională.

Este conceput pentru a servi drept bază pentru discuţii în cadrul cursurilor, mai degrabă decât pentru a ilustra gestionarea eficientă sau ineficientă a unei situaţii profesionale sau manageriale.

Acest studiu de caz este o compilaţie ficţională, elaborată exclusiv în scop didactic. El se bazează pe informaţii generale, disponibile publicului, privind încălcările normelor de conformitate din sectorul distribuţiei de combustibil, aşa cum au fost relatate în presă. Organizaţia, persoanele, dialogurile şi cifrele descrise sunt în întregime fictive şi nu sunt menite să reprezinte nicio companie sau persoană reală. Pregătirea sa nu a implicat nicio cercetare de teren sau comunicat de presă al vreunei companii, fiind un studiu de caz bazat pe cercetare documentară şi cu detalii modificate.

© 2026, Mirela Păunescu, Academia de Studii Economice din Bucureşti. Nicio parte a acestei publicaţii nu poate fi copiată, stocată, transmisă, reprodusă sau distribuită sub nicio formă sau pe niciun suport fără permisiunea titularului drepturilor de autor.

8 apartamente, la jumătate de preţ

Contabilul unui dezvoltator imobiliar şi legea privind spălarea banilor

Vasile Vasilescu, expert contabil autorizat (membru CECCAR), era contabilul extern al societăţii Belvedere Residence Development SRL, un dezvoltator imobiliar de dimensiuni medii, aflat în plin proces de finalizare a celui mai mare proiect al său de până atunci: un ansamblu rezidenţial de optzeci de unităţi, situat la periferia capitalei. Vasile a semnat contractul de prestări servicii cu doi ani în urmă şi răspundea de ţinerea contabilităţii şi pregătirea situaţiilor financiare.

Belvedere Residence Development SRL este deja entitate raportoare conform legislaţiei privind prevenirea şi combaterea spălării banilor şi finanţării terorismului. Principalul acţionar al firmei, de asemenea administrator, a fost desemnat ca fiind persoana cu responsabilităţi în aplicarea legislaţiei privind prevenirea şi combaterea spălării banilor şi finanţării terorismului (legea nr. 129/2019).

Proiectul Belvedere Residence a avut un început dificil. Timp de mai multe luni, autorizaţia de construire a rămas blocată la departamentul de urbanism al primăriei, din cauza unei clarificări tehnice de rutină. Primarul, Ion Vulpe, vicepreşedintele principalului partid de la guvernare, era cunoscut pentru faptul că bloca aproape toate proiectele imobiliare, cu excepţia câtorva foarte controversate. Două proiecte rezidenţiale comparabile din apropiere, demarate de alţi dezvoltatori, au rămas blocate în aceeaşi listă de aşteptare pentru autorizare ani de zile. Autorizaţia proprie a societăţii Belvedere, în schimb, a fost emisă în doar câteva zile de la depunere, spre uimirea lui Vasile (şi bucuria, deoarece, odată începuta activitatea, onorariile lui s-au triplat). Suplimentar, angajaţii cu funcţie de conducere şi colaboratorii importanţi pentru societate (categorie din care făcea parte şi Vasile), puteau beneficia de o reducere de preţ de 20%, cu condiţia achitării unui avans de minim 50% din preţul de catalog al apartamentului.

Vasile nu a fost implicat în şi nu avea cunoştinţe speciale despre dosarul tehnic; el s-a limitat, la momentul respectiv, să constate faptul că autorizaţia fusese obţinută şi că putea începe organizarea activităţii pentru a-şi urmări costurile de producţie, execuţia construcţiilor şi alte aspecte legate de activitatea financiar – contabilă pentru care era responsabil.

O campanie de vânzări rapidă şi curată — aproape în întregime

Vânzările au decurs bine. Construcţia s-a ridicat cu viteză. Faţă de alte proiecte, autorităţile păreau a nu căuta nod în papură societăţii (în lipsa inspecţiilor, lucrările pe şantier nu au fost suspendate nici măcar o dată). În decurs de patru luni (când clădirea era deja ridicată, urmând a se termina finisajele interioare), cincizeci şi şase din cele optzeci de unităţi au fost vândute unor cumpărători persoane fizice şi câţiva investitori, la preţuri comparabile cu cele ale altor dezvoltări noi din zonă. Reconcilierea lunară realizată de Vasile a fost, pentru cea mai mare parte a proiectului, simplă.

Opt unităţi prezentau, însă, preţuri care ieşeau din intervalele practicate în general de societate. Analizând registrul de vânzări pentru luna în care au fost vândute, Vasile a observat că toate cele opt fuseseră achiziţionate de acelaşi cuplu căsătorit, Gheorghe şi Maria Vulpe (ambii pensionari ţinând cont de vârstă), şi că preţul de vânzare

declarat pentru fiecare dintre acestea era substanţial mai mic decât cel obţinut, cu doar câteva săptămâni înainte, pentru unităţi comparabile din aceeaşi clădire.

Anexa 1 – Vânzări de unităţi comparabile, aceeaşi clădire, acelaşi trimestru

Unitate(unităţi)	Cumpărător	Boxa/ garaj	Preţ pe m² (EUR)	Observaţii
Unitatea 9 (etajul 1, 2 camere)	Cumpărător 1	Nu	3.550	Finisaj standard, avans plătit în proporţie de 60%
Unitatea 22 (etajul 2, 2 camere)	Cumpărător 2	Da	3.800	Finisaj standard, avans plătit în proporţie de 40%
Unitatea 44 (etajul 4, 3 camere)	Cumpărător 1	Nu	3.300	Finisaj standard, avans plătit în proporţie de 80%
Unităţile 60, 61, 67, 68 (etajul 6, 2 camere) şi unităţile 72, 73, 77, 78 (etajul 7, 3 camere)	Gheorghe şi Maria Vulpe	Da	2.300–2.400	Finisaj standard, sumele plătite integral

În evidenţele companiei nu exista nicio campanie promoţională, nicio schemă pentru cumpărătorii timpurii, niciun acord de achiziţie în bloc şi nicio politică de discount în afară de cea pentru angajaţi din conducere sau colaboratori importanţi care să justifice diferenţa. Preţul pentru cele opt unităţi a fost încasat în numerar în limita sumei de 9,800 EUR / pe fiecare apartament, iar diferenţa prin transfer bancar din contul personal al cumpărătorilor, în termen de 30 de zile de la data semnării contractului de vânzare-cumpărare. O decontare integrală, neobişnuit de rapidă, comparativ cu plăţile eşalonate, finanţate prin credit ipotecar, tipice pentru majoritatea celorlalţi cumpărători din proiect.

Într-o discuţie despre planul de vânzări, şeful departamentului de vânzări i-a menţionat în treacăt lui Vasile, că „cele opt unităţi au fost plătite atât de repede pentru că cei doi cumpărători sunt părinţii primarului”. Vasile nu făcuse anterior legătura dintre numele de familie al cumpărătorilor şi primarul în funcţie, deşi o verificare rapidă pe internet a confirmat că Gheorghe şi Maria Vulpe figurau, într-adevăr, drept părinţii primarului, ambii profesori de şcoală generală înaintea pensionării.

Închizându-şi laptopul înainte de şedinţa lunară a conducerii, în cadrul căreia urmau să fie prezentate directorului general şi consiliului de administraţie cifrele de vânzări ale Belvedere pentru trimestrul respectiv, Vasile trebuia să decidă ce anume, dacă era cazul, trebuia să facă în legătură cu ceea ce tocmai observase.