



Nr. 19327/26.05.2026

Proces-verbal

al comisiei de negociere stabilite prin Hotărârea nr. 176/21.05.2026 privind aprobarea însușirii raportului de evaluare al imobilelor compuse din teren (construit și neconstruit), în suprafață totală de 8.337 mp, situate în municipiul Iași, str. Elena Doamna nr. 49, înscrise în cărțile funciare nr. 175659 și nr. 175660, UAT Municipiul Iași, respectiv aprobarea prețului de achiziție a acestora

Comisia de negociere stabilită prin Hotărârea nr. 176/21.05.2026 privind aprobarea însușirii raportului de evaluare al imobilelor compuse din teren (construit și neconstruit), în suprafață totală de 8.337 mp, situate în municipiul Iași, str. Elena Doamna nr. 49, înscrise în cărțile funciare nr. 175659 și nr. 175660, UAT Municipiul Iași, respectiv aprobarea prețului de achiziție a acestora, s-a întrunit astăzi, 26 mai 2026, ora 14:00, în ședință de lucru desfășurată prin intermediul aplicației Zoom Meetings, la convocarea președintelui acesteia, domnul vicepreședinte al Consiliului Județean Iași, Dangă Marius Sorin.

La ședință au participat, din partea cumpărătorului – Consiliul Județean Iași, următorii membri ai comisiei:

- Președinte al comisiei: Dangă Marius Sorin – vicepreședinte al Consiliului Județean Iași;
- Membru: Dediu Mihai – consilier județean;
- Membru: Mititelul Iulian Gabriel – consilier județean;
- Membru: Ostaficiuc Marius Eugen – consilier județean;
- Membru: Lupu Marius Lucian – consilier județean.

Alături de aceștia au participat următorii funcționari publici din cadrul aparatului de specialitate al Consiliului Județean Iași:

- dl. Gînju Iogen – șef serviciu, Serviciul Tehnic, Investiții, Patrimoniu și Monitorizarea Lucrărilor Publice din cadrul Direcției Tehnice și Investiții;
- d-na Alungulesei Gabriela – director executiv al Direcției Juridice.

Din partea vânzătorului – Fundația Caritatea – au participat:

- dl. Samuel Izsak – director general executiv al Fundației Caritatea;
- dna Paula Haladiuc – avocat.

Lucrările ședinței se desfășoară prin intermediul aplicației Zoom Meetings și sunt conduse de către domnul vicepreședinte Dangă Marius Sorin, în calitate de președinte al comisiei de negociere.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Bună ziua, ne auzim?

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, Marius, te auzim foarte bine.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Bună ziua, domnul vicepreședinte.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ce faceți, domnule președinte?

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Da, ce să fac? Uite, acum am venit la birou să iau laptop-ul, ca să pot să mă duc pe mașină, să pot după aceea să mai alerg încolo-încoace.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, avem nevoie de dumneavoastră concentrat aici, să vă puneți întreaga capacitate de negociere în slujba binelui. Toți în această ședință reprezentând binele, evident.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Rămânând cu binele atunci. Cam cât considerați că apreciați așa că ar dura mai mult de o oră?

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Vedem. Depinde cum se rulează. Doamna avocat, mă auziți?

E conectată doamna avocat și nu știu dacă doamna Haladiuc, nu știu dacă în spatele conexiunii este domnia ei sau chiar domnul Samuel.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Pare că suntem toți. Domnul Samuel, ne auziți?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da, eu vă aud.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ok, și noi vă auzim și vă vedem foarte bine. Îmi pot confirma colegii din echipă că totul este în regulă? Domnul președinte Dediu, domnul președinte Ostaficiuc?

Da? Domnul Dediu e în regulă acolo unde sunteți?

Dl. cons. Dediu Mihai: E în regulă. Am semnal, am tot ce trebuie.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da! Ok! Uite că propunerea făcută de domnul director Izsak ne-a și ajutat să ne vedem pe Zoom. A fost tot rău spre bine. Ne-a ajutat să ne vedem cu toți, inclusiv cu dumneavoastră care nu sunteți în țară, să puteți să ne ajutați.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Vă rog înainte de ce începem să spuneți cine monitorizează această...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Păi asta urmează să fac.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Trebuie înregistrarea, indiferent de ce înțelegere vom ajunge sau nu, să avem înregistrarea că pentru că participăm la ședință, atunci.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Urmează să fac și acordul ăsta din partea dumneavoastră că înregistrarea ne ajută să putem face minuta, să putem face un proces-verbal al întâlnirii, dar evident și pentru posteritate să putem pune în arhivă, acolo, faptul că iată, într-o frumoasă zi de mai, de 26 mai, ne-am văzut să ajungem zic eu toate părțile la o înțelegere pe această tranzacție.

Bună ziua, vă spun și eu, domnule Izsak, dragi colegi din echipa de negociere! Dacă îmi permiteți așa vrea să încep făcând prezentările, ca să fie clar pentru toată lumea cine sunt persoanele conectate la această ședință.

Din partea vânzătorului, domnul Director Executiv al Fundației Caritatea, greșesc, domnul Izsak, e ok?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da, da.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Și cred că era conectată și doamna avocat, doamna avocat Paula Haladiuc. Din partea Consiliului Județean sunt eu, vicepreședinte al Consiliului Județean și împuternicit de Consiliul Județean ca președinte al acestei comisii de negociere. Domnul consilier județean Mihai Dediu, care este președinte al Comisiei Juridice din plenul Consiliului Județean. Domnul consilier județean Marius Ostaficiuc, care este și președinte al Comisiei de Administrație Publică din cadrul plenului Consiliului Județean. Domnul Iulian Mititelu, care este secretar al Comisiei Economice.

Iulian, dacă greșesc, eu așa mi-aduc aminte. Și domnul Lupu, consilier județean Lupu, care este membru în Comisia de Urbanism și Patrimoniu și Lucrări Publice.

De asemenea, lângă mine, așa cum este doamna Halaghiuc lângă domnul Izsak, sunt colegii noștri: domnul Gânju Eugen, șef serviciu în cadrul Consiliului Județean și asigură împreună cu doamna Cristina Coca, secretariatul Comisiei, fiind desemnați de doamna director Afilipoaie și de asemenea este lângă mine și doamna Director Executiv al Direcției Juridice, doamna Alungulesei.

Rugămintea este, dacă să fiți de acord cu toții să înregistrăm această întâlnire, trebuie să fac explicit solicitarea aceasta pentru a ne sprijini în derularea procesului de realizare a procesului verbal.

De asemenea, rugămintea ar fi să fim de acord ținând cont că procesul de negociere este derulat prin această ședință Zoom, să fiți de acord, domnule Director, să, procesul verbal să-l semnăm într-o primă fază, adică să-l semnăm în două modalități, și electronic și olograf, pentru că el ne trebuie într-un fel, știți, când îl semnăm electronic, el este original doar în format electronic, adică doar în spațiu virtual. Părerea mea este că în momentul în care vom merge la notar, nutresc speranța asta să ajungem acolo, notarul ne va cere, cel mai probabil, documentul în format original în olograf.

Deci, după ce finalizăm transcrierea procesului verbal, o să parcurgem semnarea amândurora și dumneavoastră în discuția anterioară pe care am avut-o, v-ați arătat disponibilitatea de a-l semna întâi și să ni-l trimiteți la Iași.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu știu dacă formal am tot ce e necesar pentru o semnătură electronică oficială, dar v-am spus că în 24 de ore va parveni cu semnătura prin curier și nu cred că asta ar fi o problemă.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Noi avem cu toții semnături electronice calificate, dar dacă v-ați făcut buletin, carte de identitate electronică, o puteți utiliza dacă aveți dispozitivul necesar și pe acela semnat. Dar în fine, cumva o să încercăm. Dar evident că pentru toată lumea va sta în picioare documentul pe care vă rog să-l semnăm în olograf, da!

Aș vrea, ca să fie clar pentru toată lumea, să parcurgem în două minute etapele pe care le-am parcurs până acum, de la momentul la care am primit din partea Fundației Caritatea oferta de vânzare în vederea exercitării sau neexercitării a dreptului de preempțiune, noi am intrat în plenul Consiliului Județean și am adoptat hotărârea prin care Consiliul Județean și-a exercitat dreptul de preempțiune și a transmis executivului Consiliului Județean să facă demersurile necesare. În conformitate cu prevederile legale noi trebuie să avem la bază un raport de evaluare atunci când facem achiziții de imobile și în acest caz și în orice alt caz similar. Am demarat acest proces de realizare, de angajare a acestei cheltuieli și de realizare, chiar dacă nu aveam bugetul aprobat, am reușit să găsim o soluție tocmai pentru a păstra un ritm suficient de alert în parcurgerea etapelor care nu sunt simple, chiar dacă pentru un vânzător, persoană evident de drept privat, nu are de ce să își consume energie să înțeleagă toate aceste etape pentru noi sunt obligatorii. V-am spus că noi avem inclusiv parte din banii asigurați printr-un credit. Am fost nevoiți să ne întoarcem la Ministerul de Finanțe, să reconvoacă Comisia de Autorizare a Împrumuturilor Locale, să ne valideze această sumă pe care o aveam pe anul trecut, să ne-o introducă în plafonul de creditare pe care statul român îl aprobă pentru toate UAT-urile pentru acest an. Am reușit să obținem și acel aviz de la CAIL, de la Ministerul de Finanțe, astfel încât să putem introduce acea sumă necesară în bugetul local. Odată cu hotărârea de aprobare a bugetului local, am putut să, și recepția raportului de evaluare, am putut să reintrăm în plenul Consiliului Județean, să ne însușim acel raport de evaluare și să stabilim Comisia de Negociere.

Această Comisie de Negociere, iată, și ea este obligatorie și dumneavoastră știți, pentru că în legislația specifică cu privire la imobilele de acest tip spune că prețul se negociază cu vânzătorul ori negocierea nu poate fi purtată altfel decât printr-un astfel de proces de negociere.

Bun. Acuma, dorința noastră este, domnule Director, să ne ducem la bun sfârșit acest mandat dat de Consiliul Județean de a achiziționa aceste imobile, pentru că știți foarte bine că acolo avem funcțional un spital care este foarte important pentru întregul angrenaj sanitar al județului și care este în momentul de față încorsetat de faptul că neavând un titlu de proprietate asupra imobilelor, nu reușește să ridice calitativ serviciile pe care le prestează. Sunt foarte multe investiții care sunt necesare a fi făcute acolo. Parte dintre ele le știți. Avem o investiție în partea de electricitate, să creștem capacitatea pentru că sunt echipamente noi care s-au achiziționat și nu pot fi utilizate că nu avem curentul necesar. Sunt multe, multe investiții de făcut. Dar în același timp, apropo de corsete, și noi ca și administrație publică suntem ținuți de respectarea principiilor de eficiență, eficacitate și economicitate în modul în care utilizăm banii publici. Mai e o chestiune pe care aș vrea, și aici o să vă

rog să ne spuneți un punct de vedere, noi această achiziție, când vom intra în plenul Consiliului Județean să ne valideze raportul de negociere, noi plățile le vom face în lei și atunci eu aș vrea că în procesul verbal de negociere să avem, chiar dacă oferta dumneavoastră este una în euro și noi avem și o valoare în euro, aș vrea să fiți de acord să stabilim, cu obligația din partea noastră să ne mișcăm repede, astfel încât să nu apară mari fluctuații în cursul de schimb, dar aș vrea să stabilim o dată de referință pentru care utilizăm cursul de schimb și să stabilim un preț în lei. Pentru că altfel estimăm și am discutat cu colegii mei de la Direcția Economică că ar putea, noi trebuie să facem o deschidere de credite ca să putem avansa plățile în lei și documentele ar putea să nu plece în aceeași zi și că dacă noi stabilim doar prețul în euro acum, am putea avea probleme de acest gen. Vă propun să fiți de acord să utilizăm un curs de la o anumită dată, eventual chiar data de astăzi.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați. În primul rând nu e prima tranzacție care o fac autoritățile în euro și întotdeauna există desigur această problemă. Acum dacă ajungem la un preț și dacă stabilim o perioadă, eu știu, de o lună de zile că plătiți toți banii, aș putea să mi-asum un risc. Dar nu pot să mi-l asum pe perioadă lungă șamd și...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Putem pune și această a doua condiție, sigur, în condițiile în care, altfel rămâne data semnării contractului. Adică stabilim împreună că, da eu cred că o lună, o lună e mult. Eu am ok din partea președintelui să pot să vă garantez aici că de îndată ce avem un proces-verbal de negociere care este finalizat cu succes, el va convoca de îndată ședința Consiliul Județean în ședință extraordinară pentru a-l însuși, astfel încât să putem parcurge etapele următoare. V-am comunicat numele biroului notarial în care vom face tranzacția așa încât eu mă uit cu optimism, da, eu sunt un optimist incurabil ca să spun așa, la luna asta pe care ați spus-o dumneavoastră, eu mă uit că poate fi îndeplinită și cu promisiunea din partea noastră că ne încadrăm în interiorul acestei luni, haideți să fim de acord să utilizăm, să discutăm toate discuțiile pe care le purtăm în euro, dar să utilizăm cursul BNR stabilit astăzi.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Așa cum v-am spus, cu acea condiție sunt de acord. Totuși aveți în vedere că chiar dacă ne înțelegem astăzi că prețul e 100 de lei, la un contract de așa o amploare sunt multe clauze și s-ar putea ca doamna Bădărău să aibă niște opinii, poate sunt diferite decât ale avocaților noștri. Eu nu exclud că ne vom poticni și cu alte probleme, nu numai prețul. Că nu vindem la piață un Kg de roșii, e un contract, are mai multe clauze și există întotdeauna riscul să ne poticnim la altceva. Nu vreau să anticipez și nu vreau să ridic probleme care încă nu s-au născut. Dar eu vă spun de principiu că un contract are 10 pagini și în 10 pagini mai putem găsi un paragraf sau două în care să avem opinii diferite.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, dar putem stabili împreună că vom avea poziții constructive amândouă părțile astfel încât să urmărim finalizarea tranzacției cu bun succes.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Întotdeauna buna credință stă la baza oricărei negocieri și eu vă asigur de buna noastră credință să finalizăm această tranzacție cât mai repede.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ok. Doamne ajută și noi ne dorim asta pentru că și avem planuri acolo, ca să spun așa.

Bun. Acum, cu această condiție acceptată și de către noi, aș vrea să trecem mai departe la etapa următoare, așa acum am văzut-o eu și o să-mi spuneți dumneavoastră dacă sunteți de acord. Deci noi, așa cum v-am spus, ne dorim să cumpărăm această clădire, iar dumneavoastră, acest imobil, că nu e doar clădire, e și teren, iar dumneavoastră așa cum ne-ați formulat oferta de vânzare, doriți să o vindeți și evident, ambii ne dorim să ajungem la prețul cel mai bun. Evident că fiecare îl privim dintr-o direcție. Dumneavoastră îl priviți din partea ofertei făcute, noi îl privim dinspre raportul de evaluare pe care îl avem.

Acum rugămintea noastră este, pentru că așa cum v-am spus la început și noi suntem încorsetați de respectarea acestor principii care sunt în legislația finanțelor publice, ne-ați formulat această ofertă de 2.700.000, aveți un raport de evaluare din care rezultă acest preț sau o ofertă pe care ați primit-o de la un terț despre care ne puteți vorbi sau ne-o puteți pune la dispoziție astfel încât ea să poată fi invocată ca bază a unui preț care nu rezultă dintr-o dorință nejustificată, ca să spun așa, pentru că, iarăși și distanța față de oferta anterioară nu e așa de mare în timp, dar totuși e semnificativă în valoare și atunci cumva ne-am dorit să abordăm subiectul ăsta, adică aveți o ofertă formulată pentru... Nu fac referire

la negocierile anterioare, dar mi-ați spus atunci că ați putea să aveți. Repet, ar fi pentru noi o bază de a evalua propunerea dumneavoastră de preț.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Ok. În primul rând, dacă va fi necesar, dacă va fi util, poate o să vă pun la dispoziție o înțelegere cu un terț care este condiționată de acest drept de preempțiune. Dar acest lucru nu ar trebui să...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Adică vreau să ne înțelegem. Pentru noi este utilă, pentru că sunt niște momente de parcurs în aprobarea în plenum Consiliului Județean a acestei tranzacții și evident, dumneavoastră, fiind un proprietar privat care vă doriți valorificarea unui drept, este absolut legitim, noi nu suntem proprietari privați pe banii pe care urmează să-i angajăm și suntem și noi sub controlul diverselor auditori externi și evident, va trebui să justificăm în documentele pe care le facem în fața plenului Consiliului Județean faptul că ne-am îngrijit ca discuțiile, marjele în care discutăm să fie unele realiste care vin din piață. Nouă evaluatorul ne-a oferit opinia lui profesională în baza standardelor de evaluare și am avea nevoie și de validarea cuiva dintr-un document, dintr-un document de înțelegere, dacă aveți un antecontract este senzațional, astfel încât să demonstrăm că discuția asta a avut loc în interiorul unor marje legitime, ca să zic așa. Nu știu dacă m-am făcut înțeles, dar cred că am utilizat...

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Am înțeles ceea ce ați solicitat. În primul rând, ca să pot să vă dau un răspuns clar în acest sens, și dacă există un terț care e interesat la prețul care vi l-am solicitat, eu trebuie să am și acordul acestui terț de a face publică această ofertă sau înțelegere sau atenție. Dar eu vă spun...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Samuel, știți că ca să obțineți acel acord trebuie să-l cereți. Adică am nevoie măcar de cuvântul dumneavoastră că veți încerca să obțineți acordul lui, astfel încât noi să-l... Dar aici, în fața noastră, spuneți că aveți o înțelegere cu un terț condiționată de neexercitarea noastră să ajungeți la această vânzare, la acest preț.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Eu așa v-am spus și am să fac diligențele ca să obțin acordul cuiva. Dar eu vreau să vă atrag atenția, principiul preempțiunii cu care se dă autorităților statului un drept este întotdeauna la un preț egal. Adică în momentul când eu v-am cerut 2.700.000, și dacă dumneavoastră spuneți: nu sau trece timpul, eu pot să vând oricui, limita fiind minim de 2.700.000. Sigur că mai puțin nu, dar mai mult întotdeauna pot. Acum, dacă pentru dumneavoastră e ceva foarte esențial, v-am spus că o să fac diligențele să primesc aprobarea acestui terț și să vă dovedesc acest lucru.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Nu, nu, știți cum e. La urmă ne ajutați pe noi ca să ajutăm comunitatea. Știți cum e, noi.....

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Am înțeles ce mi-ați spus, dar nu vă spun până n-o să-mi spună acel terț.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Eu aveam datoria să invoc acest subiect și ne este foarte important pentru noi pentru că știți cum e, evaluatorul nostru la momentul la care a avut, știți foarte bine standardele și una dintre metode ar fi fost să găsească vânzări sau similare într-o zonă similară și să se raporteze la acel preț, dar cum în acea zonă nu găsești multe spitale care să se fi vândut recent, a utilizat alte sisteme similare de evaluare și pentru noi existența unui angajament între două părți de vânzare la anumit nivel ne-ar ajuta să demonstrăm că și acest preț face parte din piață. Știți! Și atunci, iar în ceea ce privește valoarea la care încheiem tranzacția, evident că oricare dintre părțile care și-ar fi asumat dreptul de preempțiune, cele obligatorii stabilite de lege, că e Ministerul Culturii primul sau că suntem noi sau Primăria următorii, aveam cu toții a ne raporta la aceeași legislație și tranzacția tot în urma unei negocieri se va fi întâmplat. Adică de principiu se poate, putem ajunge cele două părți fiind intrate în această discuție, adică noi și dumneavoastră, putem ajunge de comun acord și la o altă variantă. Mă gândesc că nu ați finalizat tranzacțiile în țară peste tot la nivelul la care le-ați ofertat și cred că Iașul, poate și față de alte entități, nu știu dacă e musai să spunem asta, dar astăzi, cu toate eforturile pe care noi le facem, Primăria le face și puteți consulta și colegii dumneavoastră din comunitatea evreiască, Iașul este astăzi o casă bună pentru această relație și sper că reușiți să dezvoltați și o sau să lăsați loc în evaluarea dumneavoastră și la acest element subiectiv pentru că credeți-ne că o să avem grijă mai departe și veți fi mândri de cum va arăta Spitalul Israelit, așa cum se chema el la momentul la care strămoșii noștri l-au înființat. De asta sper că vom reuși să găsim prețul între cele

două valori la care împreună, chiar și virtual, să putem să dăm mâna și să mergem cât mai repede în fața unui notar.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați, fără a pune la îndoială profesionalismul evaluatorului care a făcut această evaluare. O evaluare imobiliară nu e niciodată matematică pură. Totdeauna sunt anumite diferențe, care poate să fie mai puțin și poate să fie mai mult, că sunt tot felul de circumstanțe. Eu nu v-am spus că dacă fac eu un raport în care o să scrie 3 milioane, atunci o să negociăm la ce-a spus raportul. Și credeți-mă că eu vă pot da un raport cu un preț mai mare decât cel care l-am cerut, pentru că este în marja rezonabilă. Acum vă rog să nu mă puneți în situația în care nu numai că am un client, este clar am mai mult de un client și o să vă dovedesc acest lucru, nu pot sub prețul de 2.700.000, nu vreau să fac aici o piață de tip oriental, că nici când merg să cumper roșii la piață, adică toate tarabele dacă e 8 lei astăzi prețul, e 8 lei, se ajunge la prețul care e normal. Acum vă rog să nu mă puneți în situația asta, că e pierderea de vreme și a dumneavoastră și a mea, că nu am cum să cobor sub această sumă care v-am comunicat-o. Vorbesc cât e depășit termenul, trebuia să-mi dați în 30 de zile lucrătoare ce mi-ați dat, dar eu trec peste toate aceste elemente, dar eu vă spun că la prețul de 2.700.000 e un preț minim și mai ales că nu sunteți obligați să cumpărați, adică, legea care vă dă preempțiunea nu vă obligă.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dar ne obligă asumările luate în fața Consiliului Județean și faptul că interesul public al județului este ca această maternitate să funcționeze în continuare și mai mult decât atât să se dezvolte, să-și continue planurile de dezvoltare. Eu vreau să vă zic că nu știu câtă conectare aveți la sistemul sanitar ieșian, dar sistemul acesta de două maternități, Cuza Vodă și Elena Doamna, asigură permanența cu garda mare diferită în funcție de zilele săptămânii pentru întreaga regiune a Moldovei și avem cumva obligația aceasta de a nu lăsa fără răspuns unde și care va fi planul de dezvoltare al maternității. În același timp, eu nu pot, știți că am făcut referire la faptul că avem nevoie de angajamentul pe care dumneavoastră îl aveți cu un terț cu referire la acest preț, tocmai prin prisma faptului că, deși sunt un an-doi de când ne-ați făcut oferta anterioară, această ofertă de vânzare pe care o faceți acum e cu 25% mai mare și trebuie să avem și noi elemente care să ne ajute să stea întreaga noastră evaluare, întreaga noastră propunere de achiziție și preț de achiziție în picioare. Dați-mi voie să cred că puteți găsi în resorturile ca un vânzător care dorește să ajungă cât mai repede în posesia contravalorii acestor imobile, că ne putem întâlni la un preț ok, poate mai aproape de una dintre mantinele, la un preț situat în interiorul acestei mantinele.

Nu voi zice acum: Domnule, nu știu, haideti să încercăm la 2.500.000, dar haideti să încercați să formulați totuși o altă ofertă oricât de mic pasul ar fi îmbunătățit față de 2.700.000.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Domnul vicepreședinte!

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Vă rog, domnu' președinte!

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Dacă îmi permite și mie să intervin.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Vă rog!

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Salut invitatul nostru și vânzătorul Spitalului Elena Doamna, pe care îl știm cu toții.

Trebuie să avem în vedere că de-a lungul timpului știm, sau cunoaștem povestea care a fost acolo și cât s-au chinuit odată să-l facă și a doua oară să-l recupereze, să spunem și să ducă mai departe această tradiție care a început-o, cum ați spus și dumneavoastră, a [REDACTED].

Acum, noi am mai avut oferte din partea Fundației Caritatea și înainte ca procesul să fie finalizat, și cunoaștem și acest lucru, păcat este că de atunci administrația locală n-a acceptat propunerea Fundației Caritate, eu am fost de acord încă de atunci, pentru a putea cumpăra la acel preț, da, mult mai mic decât ceea ce discutăm astăzi.

După aia ar trebui să clarificăm, acum aici, pe această înregistrare și să răspundem la câteva întrebări legate de acest edificiu pe care noi, Consiliul Județean, spun noi că suntem în faza în care reprezentăm Consiliul Județean și administrația locală pentru a putea negocia cumpărarea acestui edificiu și spun asta pentru că m-ar interesa să știm cu toții, chiar dacă unele dintre răspunsuri le am deja, dar să fie menționate aici, așa cum foarte bine ați spus și dumneavoastră la început, să rămână pentru posteritate.

Cât timp mai putem să o lungim noi, Consiliul Județean, în relația cu Fundația Caritatea pentru a putea sta aici, chiar și în baza unei chirii stabilite de către instanță? Faptul că spitalul în sine este un edificiu de patrimoniu care ne obligă ulterior la mult mai multe investiții și care cu siguranță și un alt investitor privat știe lucrul ăsta pentru că o refacere, știu eu, a acestui spital necesită o investiție mult mai mare decât dacă ar fi făcut de la zero.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, sigur, sigur.

DI. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Și lucrul ăsta îl știm și noi și cu siguranță îl știe și domnul Samuel. De asta, ce a prezentat domnul vicepreședinte aici, suntem puși în situația în care această comisie, deși și noi am discutat înainte, am analizat prețul și celelalte oferte care au fost până acum, dar totuși suntem o comisie de negociere și atunci, în această comisie de negociere, luăm în calcul, bineînțeles, și faptul că dumneavoastră aveți un alt cumpărător, dar sunt sigur că și dumneavoastră știți cum funcționează, știți mai bine chiar decât noi, cum funcționează relația cu statul român, cu administrația publică și suntem nevoiți și obligați să respectăm câțiva pași, atât juridici cât și de natură comunitară, să spunem așa, pentru a putea ajunge la o înțelegere cât mai convenabilă și pentru noi.

Pentru dumneavoastră, cred că ar fi convenabil, cum domnul vicepreședinte a asigurat prin puterea cuvântului dată de către domnul președinte Alexe, să puteți intra în posesia banilor acestei vânzări cât mai repede și cu siguranță nu v-ar conveni ca să putem să mai lungim o lungă perioadă de timp, chiar în formatul de chirie pe care noi l-am luat în calcul în cadrul comisiilor de specialitate din care am făcut parte și eu. Mulțumesc.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Mulțumesc, domnul consilier. Domnul Samuel, eu, știți cum e, fiind, reprezentând cumpărătorul, trebuie să vă aflu părerea față de oferta noastră sau propunerea noastră de a închide tranzacția la valoarea din raportul de evaluare de 2.489.000 de euro, astfel încât să putem... Deci pentru noi asta ar fi cel mai simplu de mers mai departe.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați, colegul dumneavoastră a menționat oferte anterioare care au fost. Da, au fost mai multe. Acum, nu are rost să discutăm pe ele, că nu au expirat și nu sunt valabile. Și eu pot să vă spun, am un raport făcut în 2024 peste 2.600.000. Ok, în 2024 și de atunci, uitați-vă la grilele notariale, au mai crescut cu, nu știu, 15-20% în Iași. Dar, așa cum v-am spus, nu numai că am alt cumpărător, mai... Sincer să vă spun, aș fi avut și mai mulți cumpărători, dar fiecare îmi spunea, nu mă cert eu cu Consiliul Județean pentru asta.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Și aveți totuși unul care e dispus să se certe Consiliul Județean.

DI. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: E un bun argument ăsta, să știți.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Probabil, probabil. Nu contează acest lucru. Nu cred că, dumneavoastră, faceți ceva care nu este spre beneficiul municipiului și al județului. Dar asta e realitatea. Acum, eu nu am cum, vă spun sincer, pierdem vremea și eu cred că prețul de 2.700.000 este corect. Eu v-am spus, stabilim, dacă vreți, stabilim cursul BNR de astăzi și înmulțim cu suma asta și dacă se termină, banii care îi primesc în 30 de zile de la asta, ce depășește 30 de zile e la noul curs. Dar, desigur, n-o să pot să aștept 6 luni. Că atunci totul se schimbă.

Asta este ce pot să fac. Altfel eu, vă spun sincer, variantele, alte variante, nu sunt bune nici pentru mine, nici pentru dumneavoastră. Că eu am să îi vând altcuiva și dumneavoastră o să atacați acea vânzare în instanță și o să stăm amândoi 3 ani de zile până o să vedem cine are dreptate sau nu.

Atunci nici pentru dumneavoastră nu este avantajos, nici pentru mine că stau și aștept pentru banii 3 ani de zile. Așa că...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Pentru toate argumentele astea nu găsiți niciun motiv să fiți de acord totuși să identificăm un preț între 2.600.000 și 2.700.000, adică, tot efortul ăsta la care ați supune pe dumneavoastră, pe alți potențiali cumpărători și așa mai departe nu merită închis astăzi prin închiderea unui... stabilirea unui preț? Pentru că altfel și pentru noi, dar și pentru posteritate va rămâne că ne-am uitat cu toții la acest spital care este în anumite zone degradat și are nevoie de intervenție și așa mai departe, dar în același timp și la bani și nu găsim un element de flexibilitate oricât de mic. Eu fac apel totuși la...

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Luați acea sumă care v-am spus de peste 2.600.000 și ceva nu țin minte? 3 sau 5? Luați rata inflație în euro de atunci și până astăzi depășim 2.700.000. Adică nu am argumente aici. Eu ce să vă spun? Doar ca să aveți o anumită reducere dar e artificială, noi vă datorăm ceva mai puțin de 100.000, 90 și ceva care s-a făcut un raport care vi l-am comunicat în 2022-2023, nu am plătit, că nici dumneavoastră nu mi-ați plătit chiria, adică am rămas să pierdem, dar eu nu fug de această datorie. Ce vă datorez, vă datorez. Adică putem menționa în contractul actual că se va deduce suma de așa cum v-am comunicat. În legea 165 sunt anumite adăugiri pentru care trebuie plătite, sunt altele care nu trebuie plătite. Dacă rețin bine era 98.000 de euro. Această sumă vă pot da și terminăm acest aspect. Cu toate că dumneavoastră încă îmi datorați mulți bani pentru chiria din 2022 până astăzi.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Domnul Samuel, aici ar fi o întrebare Mai plătim atunci chiria? Sau dacă la 2.700.000 am închis orice discurs? Nu, am întrebat.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Să fim serioși. Plățiți chiria până la data când cumpărați și plățiți și banii.

Dl. cons. Dediu Mihai: O intervenție aș dori și eu.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Imediat, Mihai!

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: În momentul când ați cumpărat și ați achitat tranzacția nu mai e chiria, că sunteți proprietari. Dar până la acea dată o să plățiți ce ne înțelegem, ce o să decidă instanța, cum o fi. Noi nu avem ce să facem.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Doar o scurtă intervenție, să mă scuze domnul Dediu. Ce am avea de plătit? Adică, până la data de astăzi din perspectiva dumneavoastră ce am mai fi de plătit?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Ar fi chiria de când a fost. A fost, e o Hotărâre a Tribunalului Iași care ați atacat-o. Ok. Nu știu ce o să fie în calea de atac, dar avocații noștri spun că avem toate șansele că nu o să spună niciun judecător că nu trebuie să plățiți chirie pentru perioada asta, ori chirie, ori lipsă de folosință, dar dumneavoastră ați refuzat până acum să plățiți, ați pus un drept de administrație care nici nu îmi permite mie să să fac un contract de închiriere și la acel lucru nu aș, dacă voiam să să sistez discuțiile atunci spuneam de la început, până nu înțelegem cu toate punctele atunci nu discutăm, dar nu este asta situația. Eu știu că mai avem divergențe referitor la chirie. Suntem, instanțele din România vor decide cum vor decide, conform legii conform ce vor înțelege ele și, și asta aveți de plată. Acum sunt câteva milioane de lei care s-a stabilit pentru anii anteriori.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Adică vă referiți la ceea ce este în instanță, vă referiți la cele 3 milioane? Noi facem parte din partide diferite, din comisii diferite și nu suntem la fel ca și executivul atât de familiarizați cu toate elementele pe care dumneavoastră le expuneți, de asta și întrebăm.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Noi spunem că avem dreptul la chirie sau lipsă de folosință începând cu data deciziei. În momentul când ANRP a emis decizie și asta a rămas definitivă, atunci avem dreptul la o lipsă de folosință dacă e contract de chirie, dacă nu e contract e o lipsă de folosință, nu contează contextul. Acest aspect a mers în instanță și a dispus Tribunalul Iași, cum a dispus, în jur de 3 milioane.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Deci, ca să putem reduce și eu mă opresc. Deci, domnul președinte Alexe ne-a prezentat și domnul vicepreședinte Dangă, avem de plată acum așa ca să reducem discuția: 3 milioane care cu siguranță veți câștiga cum spuneți și dumneavoastră foarte bine..

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu e în siguranță nimeni, numai Dumnezeu știe ce.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Corect. Categorie, știți cum se spune, având în vedere și procesul de până acum, aveți 3 milioane de fapt odată, pentru că noi trebuie să bugetăm în cadrul Consiliului Județean și să nu mai apară și alte discuții în plus. Aveți 3 milioane care vin din partea instanței, ok, în regulă.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Asta e până în mai anul trecut. Până în mai 2025.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Doar atât ați cerut, am înțeles că asta este...

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Atunci când am înaintat acțiunea, nu puteam să cer anticipat. Acuma o să completăm.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Și acuma ce facem? Mai venim încă odată, mai cereți încă o dată?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Acum ori ne înțelegem, ori mai venim încă odată, dar o să meargă în instanță pentru diferența de perioadă. Adică, dacă dumneavoastră o să ajungeți cu mine la o înțelegere, ok, plătim suma asta plus pentru perioada următoare pe aceeași bază. Pe altă bază, eu nu am cum să renunț la sumele astea, că sunt sume elementare într-asa o, folosiți imobilul de la dată deciziei până astăzi, în mod continuu, ni se cuvine această chirie. Acuma, eu nu pot să vă, n-am cum să vă oblig, n-am cum să merg la, nu pot să vă execut, nu pot nimic. Adică, gândiți-vă ce mi-ar face mie Primăria Iași dacă întârziu eu câteva luni la plata, nu știu ce, la niște taxe acolo, imediat îți pune poprire.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Nu, nu, nu, aici cu Primăria știți că am mai făcut parte și eu și domnul Dangă vin de la Primărie și nu v-a făcut nimic, adică mai avem concesiile vis-a-vis de Fundația Caritate.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu, astea nu sunt concesiile.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Față de comunitate evreiască, eu știu că avem o relație bună, adică nu cred că v-a dat cineva afară de undeva, a existat întotdeauna o înțelegere, așa cum și sperăm să obținem și noi

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Ok, dar că suntem în instanță nu înseamnă că ne certăm, înseamnă că avem divergențe asupra unor aspecte și de aia mergem la un judecător, eu nu, judecătorul e instanța din România, nu plec undeva unde îmi convine mie să..

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Dediu, vă rog, aveți o intervenție.

Dl. cons. Dediu Mihai: Da.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Vă rog!

Dl. cons. Dediu Mihai: Vă spun și eu Bună ziua, domnule vicepreședinte! Salut stimabili mei colegi și nu în ultimul rând îl salut pe reprezentantul vânzătorului.

Domnule Samuel, vă rog să aveți în vedere două aspecte. Unu, că acest imobil astăzi, dumneavoastră negociați un preț pentru că noi, deși am desfășurat acolo activitate de utilitate publică nu activitate de comerț, de business din care să încasăm sume de bani profitabile, noi am făcut ca acest imobil astăzi să fie supus dezbaterii și să nu fie supus pierii.

De asemenea, tot datorită nouă și predecesorilor noștri, precum și Primăriei Iași, datorită dezvoltării municipiului Iași, dumneavoastră astăzi vorbiți de o sumă de bani pentru că acest imobil valorează că a crescut prețul terenurilor, a construcțiilor în Iași, pentru că este un oraș modern, un oraș care este atractiv. Dacă noi am fi astăzi să vorbim de un oraș ca Lupeni, dumneavoastră nu ați putea să cereți decât o sumă corespunzătoare pentru orașul respectiv. Așa că, chiar dacă e nevoie să facem o pauză de 5-10 minute să discutați, poate nu aveți girul în totalitate al proprietarului, să vă gândiți pentru a solicita un preț cât se poate de corect. Atât am vrut să spun. Mulțumesc!

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Eu vă mulțumesc, dar nu e cazul. Credeți-mă că eu

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Aveți toate mandatele necesare, nu?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Poftim?

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Zic că aveți toate mandatele necesare să decideți pentru fundația?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu, dar și dumneavoastră puteți să sistăm discuția și să o reluăm astăzi sau mâine sau răspoimăine, când doriți. Dar... Nu știu ce să vă spun.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Eu vreau să mă aprind de disponibilitatea dumneavoastră de a merge cumva, de a găsi argumente pentru a merge puțin sub, poate chiar mai mult, sub 2.700.000

...

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu cred că este cazul.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Și dacă reușim să ajungem la 2.600.000 ar fi senzațional.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Din ce mi-ați spus, credeți-mă, să faceți din aceste spații, un spital modern o să vă coste de 5 ori mai mult decât îmi plătiți mie.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, dar ca să ajungem pe luna trebuie să facem primul pas.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da, astea sunt prețurile. Acum, eu consider, acum este aprecierea mea bazată pe discuții cu experți și așa mai departe că prețul solicitat este un preț corect. Este un preț din contra Poate puțin sub posibilitățile, cum v-am spus, că au fost și de tot felul de investitori care s-au aruncat cu sume mai mari, dar nu contează. Poate la urma am ajuns la o înțelegere cu 2.700.000 recent și nu știu ce să vă spun dacă mai așteptăm încă șase luni s-ar putea să se schimbe și prețul ăsta. Să se schimbe în plus sau în minus, că piața e dinamică și eu nu vă spun acum...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Istoria relației noastre instituționale între Consiliul Județean și dumneavoastră ne arată că viața l-a schimbat doar în plus, domnul...

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu. Asta s-a întâmplat în ultimii trei ani. Acum nu știu ce o să fie. Totdeauna...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Ostaficiuc își aduce aminte că la nivelul 2014, Marius 2014, 2015, înainte de obținerea deciziei de retrocedare, dumneavoastră ați avut o ofertă, cred că era domnul președinte Adomniței președinte.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu era Adomniței, era deja... Cine a fost înainte de Alexe? Am uitat numele...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Marcel Popa.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da, domnul Popa era. S-au purtat discuții, dar nu s-a avansat. S-au purtat de...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Nu s-a avansat o ofertă?

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu s-a avansat. Vă spun acum asta.

Pe cuvântul meu nu e... Nu cred că este... Nu cred că are rost să discutăm, că eu n-am cum să, v-am spus, în afară de cei 98 mii de euro care îi scădem ca și cum i-ați plătit, nu am ce să fac, aici și e... e strict la... Altfel aveți drept de acolo, de continua activitatea încă șapte ani, opt ani, nu mai știu cât cât au trecut și nu...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Vă spun eu.

DI. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Domnu' Samuel, acum ca intervenție să știți că doar domnul Dangă dorește ca să semneze astăzi și ne-a convins și pe noi să fim de acord, dar dacă ar fi să mă iau după mine sau după colegul Dediu s-ar putea să avem un alt președinte de Consiliu Județean după 7-8 ani de zile și să nu fie domnul Alexe cel care semnează acest...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Adică noi o să ne punem asta la coroană, așa, ca un diamant, nu, Marius?

DI. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Exact, adică cam asta ar fi. Iar nouă ne-ați spus când ați ajuns la un preț cu domnul Samuel la 2.600.000, 2.650.000. Am zis, bă, ok, dacă negociați voi așa, atunci treaba e ok. Acceptăm și noi. Dar fără nicio negociere, eu zic mai bine să o lungim. Eu personal.

DI. cons. Dediu Mihai: Aș mai face o precizare. Unul din cei doi care i-a indicat la negocierea trecută că ar fi interesat să cumpere, aș folosi exact vorbele lui: "*Omul e nebun, vrea dublu.*"

Nu e vorba mea, e expresia lui.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dublu din ce? Dublu din ce, Mihai?

Dl. cons. Dediu Mihai: Din prețul la care se vehiculează în lumea acestor dezvoltatori imobiliari.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, în fine. Acum nu știu dacă...

Dl. cons. Dediu Mihai: Noi gândim cu clădiri cu tot, dar ofertanții care sunt interesați de a construi altceva acolo, ei gândesc că-i interesează locul, nu construcțiile. Noi gândim ca un preț corect pentru construcții, pentru utilitate, pentru tot ce desfășurăm acolo.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Probabil ei n-au înțeles cum se comportă, ce obligație ai față de un monument istoric. Adică, nu e ca și cum azi îl ai și mâine îl poți lăsa să se autodemoleze pentru că, nici el, a fost atât cât am putut și noi și cât ne-a permis legea, l-am întreținut și chiar dacă îl golesc, procesul de degradare, astfel încât să poată utiliza doar terenul liber de orice sarcină, va fi unul suficient de îndelugat. Deci domnul Samuel, haideți să încercăm la 2.600.000. Pentru că obiectul adăugirilor nu face obiectul mandatului nostru și dumneavoastră vă place când vreți să ne raportăm la oferta de acum și când nu vreți la raportul de evaluare din 2024. Acela e o discuție care va fi purtată, evident, pe traseu, dar ne dorim să ajungem la preț în mantinela, în limitele actualei discuții. Noi nu avem mandat să inițiem o altă discuție pe un alt element care va face și el obiectul unei tranzacții ulterioare dar ...

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați. Nu cred că aceste discuții sunt constructive. Putea să vin cu preț de peste 2.700.000 și să negociez și atunci ajungeam la un compromis cu 2.700.000. Am vrut să termin mai repede și v-am spus ce v-am spus. Nu am cum, v-am explicat de ce. Chiar dacă nu ar fi nici un client nu aş vinde sub 2.700.000. Dacă nu vând e o chirie, continuăm, ce va fi va fi. Acesta este prețul. Eu cred că este mai mult decât corect și e strict la latitudinea dumneavoastră să-l cumpărați sau să nu-l cumpărați. Nu e o situație în care dumneavoastră ați văzut un imobil și ați mers la proprietar și că vreau să-l cumpăr. E o situație, e un drept de preempțiune care îl aveți într-un anumit context. Am respectat toate regulile și v-am dat dreptul să-l cumpărați la preț egal. Dacă doriți, e bine. Dacă nu doriți, nu-i nicio supărare. Vă doresc în continuare succes în activitate și n-am ce să vă spun altceva.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Adevărul e că nivelul dumneavoastră de inflexibilitate este de pus în dicționar.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu știu de ce ați mers din această premisă. Nu m-am jucat. N-am spus un preț ca să am de unde să dau jos. Am spus un preț minim cu care sunt în stare să vând imobilul a doua zi. Cu toți banii jos.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Un preț maxim pe care l-ați propus.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu e maxim. E preț minim. Că dacă era preț maxim, atunci...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dar dumneavoastră ne-ați spus mai devreme că nu sunteți la prima tranzacție, cunoașteți probabil pe de rost legislația în domeniul monumentelor istorice pentru că cel mai probabil imobilele care v-au fost retrocedate au această calitate și știți că tranzacțiile se încheie în urma unei negocieri și nu cred, adică aş putea face evaluarea și dacă găsesc alte negocieri pe care le-ați purtat cu diverse UAT-uri, în care și dumneavoastră ați găsit o marjă în care ați negociat, înseamnă că nu țineți deloc la relația cu acest Consiliu Județean și vreți, nu știu, poate să vă răzbunați sau ceva. Spuneți-mi ca să duc și eu mai departe această dorință a dumneavoastră, dacă e încărcată de acest sentiment, eu nu sunt vinovat din el.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Sunt premise greșite care nu mă țin. Eu cred că am fost de bună credință. V-am spus că am pus prețul de 2.700.000. Puteam să scriu acolo 2.900.000 doar ca să am de unde să negociez, dar nu am crezut că este serios să fac asta. Eu vă trimit și evaluarea din 2024. V-am spus, adăugați doar inflația în euro de atunci până astăzi.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Luăm această disponibilitate a dumneavoastră ca o promisiune, adică, pentru că noi în 2024 știți foarte bine că am avut o evaluare de 2.150.000 și dacă dumneavoastră spuneți că ați avut una de 2.600.000, ne ajută alături de antecontractul sau înțelegerea pe care spuneți că o aveți cu un potențial cumpărător, evident, va sprijini plenul Consiliului Județean să ia o decizie.

Noi nu putem decât să luăm act de absoluta inflexibilitate a dumneavoastră, faptul că nu reușiți să identificați, eu nu vreau să spun sume, dar între 2.600.000 și 2.700.000 sunt convins că ați putea identifica o sumă, o valoare a acestei tranzacții care să poată să fie adusă în fața plenului Consiliului Județean și să închidem această tranzacție. Nu știu, puneți-vă și dumneavoastră în postura cuiva care a venit la o negociere. Știați că urmează o negociere. Eu nu cred că nu v-ați pus în cap o marjă pentru această negociere.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Astfel e legea. Nu avea rost să îmi pun o marjă doar ca să am de unde să scad. Eu am preempțiune, v-am spus, principiul unei preempțiuni este că statul are prioritate la preț și condiții egale. Că dacă îmi spuneți acum că în timp ce clientul meu plătește banii în câteva zile, toți banii, dumneavoastră, îmi plătiți într-un an sau doi, sunt condiții neegale. Și alea se iau în considerare dacă este cazul. De-aia v-am spus că vreau să știu cum se achită prețul. Nu pot să o lungesc.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: În lei cât mai repede posibil, domnule.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Cât mai repede, dar am și o experiență nu foarte bună. Știți cum e?

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Avem bani în bancă.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Intră proceduri și tot felul de impedimente.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dar nu este nicio procedură cu care dumneavoastră să nu fiți la curent.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Suntem la curent că nu plătiți chiria din 2022. Motive, pretexte se găsesc.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Știți foarte bine că pentru a plăti o chirie avem nevoie de o factură. Să primească un bun de plată pe o factură.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Până la factură, o înțelegere, cât se plătește și pe ce perioadă se putea face, dar.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Nu știu. Ați mai făcut cu cineva din sectorul public ceva de genul ăsta? Dacă e, spuneți-mi. Adică dacă inflexibilitatea dumneavoastră de acum este cauzată de...

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu. Absolut deloc.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Mi-ați spus că ați avut săptămâna trecută la Timișoara, o negociere. Și acolo ați spus la fel, asta este oferta, față de asta nu-i nimic? Adică aveți acest comportament peste tot sau avem noi un tratament special?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu vreau să vă spun peste tot, că de la caz la caz sunt anumite caracteristici. Nu vreau să vă spun acum acolo și acolo. Dar au mai fost situații. Am văzut de ani de zile încă târguire și în alte locuri. Dar nu are niciun rost să... Eu vă spun, m-ați rugat să vă arăt că am client, cu toate că nu sunt obligat, am fost dispus să fac diligențe și să vă arăt acest contract. O să vă dau și raportul din 2004.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: 2024.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: 2024. Mai mult decât ...și eu cred că prețul este mai mult decât corect.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: O intervenție, dacă îmi permiteți.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, Marius! Te rog!

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Și noi, având în vedere că și eu și colegul meu, domnul Dangă, facem parte totuși din partide diferite și avem și eu asemenea abordare politică de această dată, aș putea să mă gândesc că inflexibilitatea domnului Samuel este ori dată de siguranța pe care a negociat cu domnul Alexe și administrația liberală, ori pentru că în varianta administrației Popa eram acolo și erați mai flexibil la momentul respectiv, ori într-adevăr prețul stabilit de către dumneavoastră, nu știu să evaluez dacă este unul mare sau nu, dar nu vreau să fac o acuzație. Dar lipsa oricărei negocieri de

orice tip înseamnă că ați purtat deja o discuție cu administrația actuală, lucru pe care vă garantează că prețul respectiv este cel oferit sau, știu eu, supus discuției de către dumneavoastră. V-am spus, eu aș fi de părere să o lungim cât se poate de mult, pentru că avem această posibilitate, iar cu siguranță un nou investitor care ar veni acolo, având în vedere că mai știm cum s-ar pune problema, cu siguranță s-ar informa și-ar da seama că demolarea nu poate să o facă, consolidarea în condițiile legii îl va costa enorm de mult, iar dacă ar fi, și cred că putem găsi până la urmă urmei soluția, să mutăm tot ce este acolo de la Spitalul Elena Doamna, ca să putem totuși să ne dezvoltăm, pentru că domnul Dangă a venit la începutul discuției și a prezentat că avem nevoie de așa ceva, așa este, avem nevoie să ne dezvoltăm, dar putem să o facem și în altă parte, iar o autodemolare, cu siguranță dăinuie, să spun nici măcar n-am mai existat noi în viață, ca să putem să vedem când se va face o astfel de vânzare-cumpărare, pentru un imobil care s-a autodemolat în următorii poate 20 de ani. De asta ce ne-a spus și nouă domnul Dangă la comisia anterioară, înainte de discuția de astăzi, a fost că există o flexibilitate a dumneavoastră, a domnului Samuel, există oarecare discuție amiabilă care s-a purtat, noi de la toate celelalte partii le-am spus...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Marius, stai puțin, stai puțin, chestiunea asta nu a fost parte dintr-o discuție, asta e o... nu știu cum să-i zic, dar nu ai fost doar tu la întâlnirea anterioară.

DI. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: În sensul că am apreciat că există totuși o flexibilitate în ceea ce...

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Am transmis experiența anterioară pe care am avut-o cu domnul Samuel în comisia anterioară și acolo în care domnia sa, cu referire la 2.100 milioane, spunea că acolo câteva sute de mii de euro în plus se pot ajunge ele și sunt consemnate în procesul verbal care v-a fost transmis spre informare și doar mi-am exprimat speranța că este așa, dar n-am garantat niciodată...

DI. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Era doar o speranță ceea ce spunea-ți dumneavoastră de 2.600.000?

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Era absolut o speranță neîndeplinită. Nu înțeleg de ce nu reușește domnul Samuel să găsească resurse în interiorul domniei sale să găsim o sumă în interiorul celor două valori pentru că eu cred, nici eu nu fac considerații asupra calității evaluatorului care ne-a oferit această opinie profesională, un evaluator care nu e din Iași și n-a purtat nimeni nicio discuție cu el, practic prin standardele profesionale, domniei sa, nici nu are voie să poarte discuții cu referire la...un evaluator din Timișoara, apropo de experiența dumneavoastră anterioară, domnul Samuel, de la CL Timiș, de la Primăria Timișoara. Noi i-am pus la dispoziție toate documentele, a evaluat cele trei tipuri de imobile și ne-a oferit o opinie profesională. Pentru noi este elementul de la care putem pleca mai departe. Repet, rugămintea mea este să vă exprimați față de posibilitatea de a avea un preț între 2.600.000 și valoarea pe care dumneavoastră ați exprimat-o sau dacă putem încheia această tranzacție și să nu mai supunem această clădire și această comunitate la toate corvoadele care ar însemna o neînchidere a acestei tranzacții, haideți să găsim o soluție la 2.600.000.

DI. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Eu cred că v-am dat răspuns. Cred că batem pasul pe loc. V-am spus și argumentele de ce prețul de 2.700.000 este un preț nu numai corect, dar este și preț minim care poți accepta și dumneavoastră trebuie să hotărâți dacă vă interesează la prețul ăsta, așa cum v-am spus, legea nu vă obligă să exercitați dreptul de preempțiune, puteți să o lăsați. O să cumpere altcineva, nu o să cumpere altcineva. Nu știu, au fost în trecut de două sau de trei ori prețuri mult mai mici, așa cum nu știi ce o să fie pe viitor. Poate așteptați, poate o să mai scadă prețurile, nu știu ce să vă spun. Nu știu ce să vă spun. ăsta este prețul, este valabil deocamdată. Eu anul ăsta nu mai trebuie să fac din nou o procedură. Dacă dumneavoastră nu îmi dați un răspuns în 30 de zile lucrătoare, care mi se pare că deja au trecut, atunci a dreptul să-l văd.

DI. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Cum? Stați puțin! Noi răspunsul vi l-am transmis. Hotărârea am luat-o în plenul Consiliului Județean chiar în mai puțin de 30 zile lucrătoare și v-am transmis. Adică de asta suntem acum în negociere. Negocierea este o etapă ulterioară exercitării. Da? Deci noi ne-am exercitat-o, acum suntem în etapa în care acolo în lege scrie că prețul de vâzare se stabilește în negociere cu văzătorul.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: E o greșeală care se face de multe ori. Toate deciziile pe care le-ați luat sunt condiționate. Asta nu înseamnă decizii. Da, eu trebuie, sunt de acord, vreau să cumpăr, dar trebuie să mai obțin hotărârea Consiliului Județean, de acolo, acolo, acolo și acolo. Adică în momentul când...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Suntem o instituție condusă de un organ colectiv.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Cele 30 de zile lucrătoare trebuie să fie în interiorul acestora, trebuie toate deciziile să fie luate. Eu am închis ochii la acest lucru, că au trecut mai mult de 30 de zile de când v-ați exprimat dreptul și am zis, bine, mai aștept o săptămână, mai aștept două, mai aștept o lună. Dar eu vă spun că eu pot să vând și ce pot să face, și ce puteți face e doar să cereți anulare cu totul acolo în instanță, nimic altceva.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Una dintre obligații este să prevedem sumele în buget. Ori dumneavoastră știți foarte bine că bugetul de stat anul ăsta a fost aprobat cu întârziere. Asta ne-a obligat pe noi și l-am putut aproba la 40 de zile de la aprobarea bugetului de stat. Noi nu am fost în situația fortuită, adică, independent de voința noastră de a nu putea să ne ducem la îndeplinire această obligație la celeritate, dar dumneavoastră ați știut în termen de exercitarea aceasta și am ținut tot timpul legătura, v-am spus, v-am transmis calendarul și pașii pe care urmează să-i facem și suntem astăzi, iată, în fața acestui proces care este ultima etapă înainte de aprobarea în plenul Consiliului Județean a prețului și invitarea dumneavoastră la notar pentru a asemna contractul. Și faptul că, iarăși, ne apropiem foarte mult și trebuie să înțelegeți dumneavoastră că nu e uzual, cel mai probabil ați trecut prin multe etape de acest gen și ne apropiem foarte mult de mantinela de sus și dumneavoastră 2.650.000 e un gest de, poate fi un gest de amicitie și o cale deschisă către o colaborare frumoasă mai departe.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Domnul Samuel, e a treia oră când spuneți că a acceptat această discuție doar procedural sau chiar vreți să vindeți? Pentru că am un sentiment că vreți doar să parcurgeți o procedură. Acest drept de preempțiune pe care îl are Consiliul Județean.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Eu nu stăpănesc ce vă trece dumneavoastră idei, ce credeți, ce considerați. Vă spun că nu se justifică. Eu cred că am depășit aici, un, pentru 50.000 de euro pentru Consiliul Județean este cum ar fi pentru mine 2 euro.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dar pentru un proces de negociere este dovada faptului că negocierea a avut loc. Altfel putem să spunem că nici măcar nu ne-am întâlnit.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Negocierea, în primul rând, nu mă obligă pe mine. În al doilea rând, negocierea nu e niciodată într-un singur sens. Negocierea poate să fie și mai mult de 2.700.000. Că pot să vă spun că a trecut timpul, că între timp au venit și alți clienți. V-am spus că, dar n-are rost să începem tot cercul ăsta, să vă cer 2.800.000 și dumneavoastră să îmi spuneți 2.600.000, că până la urmă să bătăm palma la 2.700.000. Haideți să fim realiști.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Am trecut prin el. Eu am tot crescut de la 2.489.000, am ajuns la 2.650.000 în speranța că după o oră dumneavoastră o să spuneți: *Haide domnule, bine, hai închidem la 2.650.000 și mergem mai departe să curgă și ambele.*

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Vă rog să mă scuzați, dar chiar nu este, nu se poate aplica acest lucru. Pur și simplu nu e corect și nu am cum să accept așa ceva. Eu am o răspundere și trebuie să explic și mai departe de ce am hotărât, cum am hotărât.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: O sumă rotundă, domnul Samuel, al prețului pe care dumneavoastră îl apreciați ar fi 13.500.000 de lei. Dacă ar fi să rotunjiți toată povestea respectivă la un 5 euro, cursul era la începutul discuției 4,90 și ceva, acum e 5 virgulă.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Virgulă 2 deja.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Tocmai la acest 0 virgulă și ceva la 1 euro, cu siguranță ar putea de fapt să fie tocmai negocierea de care vă spune domnul vicepreședinte. Stabilind acest preț rotund, să spunem, pe care și noi și presa și toată comunitatea ieșeană ar putea să îl aprecieze ca fiind prețul negociat de către Consiliul Județean cu Fundația Caritatea. Diferența o face poate chiar, să zicem, acest flux instabil al euro astăzi. De asta am și început și noi discuția pentru a stabili în lei un preț pe care dumneavoastră să-l puteți prezenta.

2.700.000 la 5 vin fix 13.500.000 de euro. Dacă ar fi să o scădeți, vin 2.660.000. Dacă vă puneți pentru cei 30-40.000, înseamnă că chiar n-ați vrut să faceți nici o negociere, părerea mea.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Plus că dacă termenul legal acolo este că prețul se stabilește prin negociere cu vânzătorul, inclusiv prevederea legală prezintă prezența vânzătorului la negociere. Aici cumva mi-ați zis că nu vă obligă.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: La cursul de astăzi prețul ăsta e 14.137.000. Acum, nu mă, ce mi-ați spus dumneavoastră, e să scad peste 100.000 de euro.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Este mult 100.000 de euro, dar o negociere, sau știu eu, chiar și pentru comunitatea, pentru mass media, pentru toată lumea, avem, cel puțin în credere, acum ne-a transmis și domnul vicepreședinte la comisiile anterioare, că vom face o negociere. Toți colegii noștri ne-au mandatat de la toate partidele, suntem prezenți astăzi aici, tocmai pentru a putea ajuta la o înțelegere pe care și noi ne-o dorim, într-adevăr, dar dacă apare suspiciunea asta a oricărei nenegocieri și a totalei inflexibilitate pe care dumneavoastră dați dovadă până acum, începem să ne gândim la cu totul altceva și inclusiv colegii noștri.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu știu, dumneavoastră, ați ridicat mai multe probleme. Eu nu o să mă bag dacă cu războaiele dintre PNL și PSD, cine a făcut mai bine, cine a făcut mai rău, nu mă băgați pe mine în ciorba asta.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Dar ne bagă presa.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Presa e bună, nu știu.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Vă dați seama, și noi când ați acceptat să facem parte din această comisie, ne-au asumat inclusiv acest risc. Închipuiți-vă cum arată documentele la urma faptului că au negociat între 2.700.000 și 2.489.000 și au ajuns la 2.700.000. Adică puneți-vă, nu știu, câțiva ani în urmă și puneți-vă în situația noastră. Noi răspundem în fața cetățenilor, în fața tuturor organelor de anchetă și așa mai departe și trebuie să înțelegeți că prețul la care cădem de acord trebuie să fie expresia unei negocieri iar o scădere, acolo, cu 50.000 de euro cred că poate reprezenta această dovadă a unei existențe a unei negocieri iar și pentru dumneavoastră, cred că vă convine să aveți aici, la Iași, unde știu că Fundația mai are și alte interese, văzând ce alte documente ați mai solicitat în ultima perioadă, de prin arhiva noastră și cred că vă doriți să aveți un partener cu care să știți că ați ajuns la un moment dat la o înțelegere și care a putut să fructifice o clădire pe care dumneavoastră o deține și o puteți duce la un alt nivel. De aceea rugămintea mea și propunerea mea este să dăm mâna la nivel virtual și să închidem această negociere la 2.650.000 și nu cred că la întreg portofoliul Fundației și la ansamblul de nivelul de interes al Fundației nu găsim o cale să închidem la acest nivel.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Noi, nu cred că, batem pasul pe loc și nu am cum să fac acest lucru mai ales că e problema cu chiriile care sunt iarăși milioane, care o să mai stau ani de zile până...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Stați puțin așa, că totuși acolo... Hai să clarificăm chestiunea asta. În sectorul public, cel puțin nu știu dacă la privat e altfel, dar eu cred că dacă vine finanțele și vede că cineva a plătit o chirie fără să aibă un titlu legal, un contract și o factură, eu cred că îi dă jos acea sumă din contul celui care a încasat-o. Deci, atâta timp cât nu am avut un contract de închiriere, nu aveam cum să facem o plată. Calea pe care dumneavoastră o urmați este cea corectă, cea a instanței. Nici dumneavoastră nu ați cerut acolo chirie așa cerut despăgubire pentru lipsa de folosință. Ok. Suma pe care instanța o va stabili definitiv că o avem de plată este suma pe care noi ne angajăm să o plătim, avem constituit provizion pentru ea și odată ce avem o decizie definitivă, nici măcar nu trebuie să așteptăm executarea sumei respective atâta timp cât recunoaștem și nu am ascuns niciodată asta, dreptul dumneavoastră de a fi despăgubiți pentru acest lucru. Evident că putem să ne raportăm să deschidem aici un canal de comunicare pentru etapa următoare de la momentul, de aceea ne și dorim să ajungem cât mai repede la un contract de vânzare-cumpărare ca termenul să suplimentar pentru care ar trebui să vă plătim dumneavoastră chirie să nu fie unul foarte lung și putem ajunge la o discuție de comun acord să închidem și acea etapă cât mai repede, dar nu ne imputați o lipsă de acțiune pe care nu am avut-o. Adică, ok, n-am tăgăduit niciodată dreptul dumneavoastră de a încasa sume pentru faptul că utilizăm clădirea dumneavoastră dar în sectorul public nu se poate altfel. Nu știu cu e, de fapt știu

cum e că de acolo vin și eu, nu? Deci, să nu lăsăm un lucru să-l afecteze pe celălalt. Acum discutăm despre dorința noastră de a achiziționa aceste imobile și a accepta o negociere și să avem în documentele care vor rezulta în urma acestei negocieri, dovada faptului că a avut loc o negociere. Nu cred că e greu, domnu' Samuel.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați. Dumneavoastră ați spus că aveți un raport cu 2.480.000 – 2.490.000, nu mi știu cât.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: 2.489.000.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Ok. Și eu v-am spus că am un raport cu 2.603.000 și 2024. Dacă adăugăm doar 6% inflație în acești 2 ani...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Raportul ăla ați promis că ni-l dați, da?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Dacă vi-l dăm, v-am promis că vi-l dăm..

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, da.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Ajungem la 2.760.000.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Și ce am mai negociat de la 2.760.000 la 2.700.000.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Asta e. Adică nu am inventat și e, stați puțin, am luat acel preț fără a realiza imediat cât a crescut grila notarială în Iași, între '24 și '26. Mai mult de 6%. Am luat doar inflația în zona euro.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Inflația se regăsește în prețul euro, în diferența de curs a euro. Acum calculând după cum ați spus și dumneavoastră și uitându-mă și la cursul BNR, eu zic, părerea mea că la fel, ne dăm cu toții cu părerea 14.000.000 lei care este suma pe care o puteți solicita dumneavoastră și noi să o plătim este o sumă cred eu, cu 40.000 mai puțin decât ați cerut dumneavoastră. Este o sumă în lei care poate fi trecută în această zi a negocierii cumpărării spitalului Elena Doamna. Este o sumă rotundă, să spunem așa. Dacă ne încurcăm de...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ușor de reținut pentru toată lumea.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Exact. Adică nu-i nici încolo, nu-i nici încoace, cât a fost spitalul? O să spunem un preț la toată lumea: *Domnule a fost o negociere, a fost 14 milioane de lei.* Hai nu 13 milioane 500, hai nu 13 milioane 875, 14 milioane de lei. Asta este suma negociată, trecută și bineînțeles, cum ați precizat de la început dumneavoastră, cum e încercarea de a fi plătită în maxim o lună de zile, dacă nu, puteți pune penalizări sau indiferent, pentru noi nu problema e penalizarea, ci efectiv Comisia de Negociere a negociat de la o sumă, la o sumă rotundă, 14 milioane de lei plătită Fundației Caritatea. Asta va fi titlul de acceptat și pentru comunitate, și pentru toată lumea.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Samuel, o să asum și eu această propunere a domnului Ostaficiuc să obțin un răspuns de la dumneavoastră la acest 14 milioane de lei.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Nu e nici în sus, nici în jos, nici în sus, adică e totuși o sumă, menținând bineînțeles un oarecare echilibru și consens între toate formațiunile, între toți colegii și bineînțeles și o relație cu domnul Samuel pe termen îndelungat, de aici încolo. Și ați da și o dovadă de flexibilitate pe care tot domnul Dangă o spune ca inflexibilitate, nici cuvântul nu sună chiar așa frumos.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: N-am altul. Așa o simt.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Noi o să povestim la nepoții noștri, domnul Samuel, despre negocierea asta și vreau să ne ajutați să avem o poveste frumoasă de zis la final.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Uitați. Haideți să, ascultați-mă până la sfârșit. Am să accept 14 milioane pentru orice sumă care se va plăti în 30 de zile.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Corect.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: 30 de zile de astăzi, de mâine contează, care se va plăti cu contract sau fără contract, dar fără contract nu o să puteți plăti.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Nu putem plăti fără contract. Avem nevoie și de disponibilitatea dumneavoastră la mișorat termenele cât mai mult, prezență la ea și discuții cu doamna notară, adică să nu pare că tragem una din părți de timp, da.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Știți acum cum se încep concediile? Adică sunt lucruri care nu depind de mine. Eu nu plec, dar o să spună ăla nu e, ăla nu e. Eu, ca să nu ne poticnim la acest lucru, ce ați plătit în 30 de zile, ați plătit. Ce nu plătiți, decât după 45 de zile și mai mult, adică vă dau încă un termen de 15 zile.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Rezonabil, da.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Încă un termen de 15 zile. Acesta este la, diferența va fi la cursul euro care va fi atunci și plus o dobândă anuală de 5%. 5% care nici o bancă nu vă dă credit în euro cu 5%.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Mi se pare corect.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dobânda aplicată la ce, domnu' Samuel?

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: La suma neplătită. Este corect domnul Samuel.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Să zicem că din 14 milioane ați plătit 7.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Corect.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Dar noi plătim tot sau deloc. Adică eu acum ar însemna să accept pe lângă 14 milioane și o dobândă?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Nu, doar ce nu plătiți maim ult de o lună, dacă plătiți tot... dar, uitați-vă ar trebui să am și eu o anumită siguranță că în contract poate să fie tot felul de clauze cu care nu-s de acord.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Nu, dar haideți să facem așa. 14 milioane plătibile în 45 de zile. În situația în care nu se plătește, ne întoarcem la 2.700 la cursul de astăzi. Astfel încât să mă stimulați și pe mine să plătesc cât mai repede, ceea ce oricum o să se întâmple, dar repet, dacă termenul curge de la data de astăzi, avem nevoie de concurența dumneavoastră că eu sunt cel interesat să plătesc cât mai repede dar dacă nu ne ajutați, nu voi putea să intru în interiorul acestui termen.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Dacă nu se încheie contractul până atunci, în 45 de zile?

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Păi, de ce nu s-ar încheia, domnu'?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Sunt o mulțime de clauze.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Nici doamna, nici notarii nu sunt la prima tranzacție de genul ăsta. Nici dumneavoastră... Cred că cei mai începători în treaba asta suntem noi, știți? Și eu am încredere că lucrurile vor putea să se decurcă bine.

[...] discuție cu referire la serviciile notariale care nu fac obiectul negocierii

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Aș vrea să fac o sinteză. Deci, cu rugămintea să faceți diligențele ca partenerul dumneavoastră cu care aveți o înțelegere anterioară să-și dea acordul să ne puteți pune la dispoziție acea înțelegere.

Raportul de care spuneți că-l aveți din 2024 care atesta un 2,6 milioane de euro.

Ne înțelegem la 14 milioane de lei cu termen de plată în maxim 45 de zile începând de astăzi și în situația în care nu reușim să facem această plată în 45 de zile cu o dobândă penalizatoare de 5% pe an cu obligația dumneavoastră de a ne sprijini, adică dacă vă rugăm ca într-un termen să facem un demers și vă rugăm să veniți la notar la un moment dat sau să ne dați un răspuns pe o propunere să o faceți, aș vrea să vă propun să spunem împreună că suntem de acord să încheiem acest proces-verbal de negociere și să-i dăm drumul la semna de către părți.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Trimiteți-mi un draft, cum vedeți înțelegerea de astăzi și dacă o să am observații vă răspund imediat.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Înțelegerea se stabilește prin semnarea procesului verbal de negociere.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Care va avea concluziile pe care le-am citit mai devreme. OK?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da. Da.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: E în regulă. Dragi colegi, dacă sunt alte observații?

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: O chestiune pentru recapitulare. Deci, avem o sumă de 14 milioane de lei, un termen de 45 de zile sau de 30 de zile plus 15, cum a spus domnul Samuel și rămâne acea clauză de 5% precizată de dumneavoastră ca să știm despre ce vorbim.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, da, ok.

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: Deci astea sunt detaliile finale pentru a putea să le menționăm în procesul verbal ca să știm și noi ce semnăm.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Dediu?

Dl. cons. Dediu Mihai: Da, eu sunt de acord cu ele. Mai puțin mai treceți o clauză fără a mai garanta prietenia noastră pe viitor.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Doar vreau să vă întreb. În ipoteza că ajungem la un consens cu textul contractului, mai aveți nevoie de o perioadă pentru a elibera banii de la bancă sau nu?

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Din momentul în care contractul este semnat, el constituie pentru noi titlu, angajament pe bază căruia putem face, demara plata.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Și aveți un contract de finanțare cu BCR sau nu știu cu cine, care vă eliberează banii.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, da, da.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Ok.

Dl. cons. Dediu Mihai: Eu sunt de acord cu aceste condiții.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Domnul Lupu? Sau văd că vorbești, Iulian?

Dl. cons. Mititelu Iulian Gabriel: Eu nu am obiecțiuni.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Mulțumesc. Domnul consilier Lupu? Lucian?

Dl. cons. Lupu Marius Lucain: Cer scuze, vorbeam la telefon. Da, eu sunt ok.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ești ok. Mulțumesc.

Dl. cons. Lupu Marius Lucain: Sunt ok, da, da. Se putea și mai bine, sincer, dar...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da. Te rog data viitoare să conduci tu ședința de negociere. Da. Mulțumindu-vă.

Dl. cons. Lupu Marius Lucain: Nu era la adresa dumneavoastră în niciun caz remarcat.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Am înțeles asta. Mulțumindu-i domnului Samuel Izsak pentru disponibilitatea de astăzi, colegii mei vor redacta un draft pentru procesul verbal al ședinței noastre și pe care, cel mai probabil, în cursul zilei de mâine vi-l va transmite domnul Izsak. Rugămintea ar fi ca cât de repede posibil să ne dați și un semn înapoi cu observațiile dumneavoastră. Da?

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Da.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Repet condițiile înțelegerii la care am ajuns astăzi: pretul vânzării este 2.673.848 euro la cursul de schimb valutar comunicat de BNR de astăzi de 5,2359 lei/euro respectiv suma de 14.000.000 lei, pret care se va achita în termen de cel mult 45 de zile de astăzi, respectiv până cel târziu 10 iulie 2026. În cazul în care nu se va achita integral suma până la data de 10 iulie 2026, diferența rămasă de achitat se va converti în euro, la cursul de schimb anterior menționat, iar plățile se vor efectua în lei, la cursul de schimb comunicat de BNR din data plății, la care se adaugă o dobândă de 5%/an calculată la soldul neachitat.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ok. Bine. Mulțumesc. Irina, dacă ești pe recepție...

Irina Hovîrneanu: Sunt.

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Trimite-ți-mi registrarea dacă...

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Da, da, da. Ai datele ca să poți să salvezi fișierul, da? Să putem să-l punem la dispoziție, da?

Irina Hovîrneanu: Da, da.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: Ok. Dragilor, mulțumindu-vă, vă urez, o după amiază...

Dl. Samuel Izsak, Director General Executiv - Fundația Caritatea: Toate bune și să sperăm că avansăm.

Dl. cons. Dediu Mihai: Mulțumim! La revedere!

Dl. cons. Ostaficiuc Marius Eugen: La revedere.

Dl. cons. Mititelu Iulian Gabriel: La revedere, zi bună.

Dl. Vicepreședinte Dangă Marius Sorin: La revedere.

Ședința s-a încheiat, drept pentru care s-a întocmit prezentul proces-verbal în 2 (două) exemplare originale, dintre care unul pentru cumpărător – Consiliul Județean Iași și unul pentru vânzător – Fundația Caritatea, acesta fiind semnat de toți participanții prezenți.

CONSILIUL JUDEȚEAN IAȘI

DANGĂ Marius Sorin

Vicepreședinte al Consiliului Județean Iași,
Președinte al comisiei de negociere stabilite
prin HCJ Iași nr. 176/28.05.2026

DEDIU Mihai

Consilier județean
Membru al comisiei de negociere stabilite
prin HCJ Iași nr. 176/28.05.2026

MITITELUL Iulian Gabriel

Consilier județean
Membru al comisiei de negociere stabilite
prin HCJ Iași nr. 176/28.05.2026

FUNDAȚIA CARITATEA,

Samuel IZSAK

Director General Executiv

Paula HALAGHIUC

Sef Serviciu