

Activitatea practicii de real estate de la DLA Piper Dinu a fost aproape „business as usual” în 2021, aspect confirmat și prin realizarea țintelor financiare și creșterea echipei. Cele mai multe proiecte au fost din aria tranzacțiilor - transferuri de proprietate sau de companii cu o componenta majora imobiliara. Piața ramâne dinamica și ofertanta pentru tranzacții, pe fondul unui apetit ridicat al bancilor în finanțarea sau refinanțarea proiectelor imobiliare, spun avocații



Pandemia a crescut și mai mult numărul problemelor cu care jucătorii din Real Estate se confruntă. Încea de la debutul crizei sanitare, principalele provocari au fost determinate de restricțiile generate de măsurile de prevenire a răspândirii virusului, respectiv de modul în care acestea impactează relațiile contractuale. „Dacă în perioada verii restricțiile au fost parțial ridicate și activitatea economică s-a desfășurat oarecum normal, noile restricții aduc noi provocari operatorilor, în special pe partea de birouri și de retail. De aceasta dată însă, prin comparație cu situația din primăvara anului 2020, atât proprietarii de cladiri cât și chiriașii sunt mult mai pregătiți, existând deja un grad de predictibilitate asupra măsurilor luate și a impactului asupra obligațiilor fiecărei părți”, punctează [Alin Buftea](#), Partener și coordonatorul practicii de Real estate din cadrul biroului DLA Piper din București.

O alta provocare majora cu efecte în industrie pleacă de la defazajul în capacitatea autorităților de a reacționa prompt și „contemporan” situațiilor aparute în ultima perioadă.

În plus, dezvoltarea noilor proiecte aduce în prezent provocari suplimentare în ceea ce privește optimizarea costurilor, având în vedere scumpirile de pe piața muncii și a materialelor de construcție, precum și a condițiilor de creditare care uneori se pot dovedi ceva mai restrictive. În acest context, abordarea investitorilor este ceva mai prudenta.

„De asemenea, se observă o mai mare deschidere și flexibilitate din partea proprietarilor în negocierea contractelor de închiriere. Am observat o tendință a chiriașilor de a maximiza potențialele stimulente acordate de proprietari. În acest sens, chiriașii preferă și își îndreaptă atenția spre cladiri cât mai noi, moderne, situate în locații mai atractive, deplin operaționale, în detrimentul cladirilor vechi, care, deși atractive din punct de vedere al cuantumului chiriei, prezintă mai puține avantaje față de cele oferite de cladirile noi”, a adăugat [Lavinia Fifoiu](#), Managing Associate - DLA Piper.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Se observa o stabilizare a proiectelor

Totuși, „experiența” celor doi ani de pandemie a făcut ca firmele să se adapteze noii conjuncturi, astfel încât se poate observa o stabilizare a proiectelor din punct de vedere al profilului acestora și al obiectivelor stabilite.

În ceea ce privește sursele de finanțare, avocații vad în piața faptul că există în prezent un disponibil ridicat de lichidități, pe fondul unui apetit ridicat al bancilor în finanțarea sau refinanțarea proiectelor imobiliare.

În ciuda dificultăților cu care se confruntă întreaga economie în general, în tot acest timp, munca avocaților axați pe practica de Real Estate a fost una intensă, implicând o mare varietate de proiecte care acopera toate tipurile de tranzacții imobiliare.

Pe parcursul acestui an, echipa **DLA Piper** a avut în lucru, printre altele, tranzacții cu privire la spații de birouri, imobile rezidențiale, retail, finanțări, dezvoltare de proiecte de birouri sau rezidențiale, închirieri de spații de birouri sau retail, dar și și achiziții de proiecte de energie regenerabilă sau asistență cu privire la anumite aspecte litigioase cuprinzând componente de *Real Estate*.

„Piața este în continuare dinamică și ofertantă pentru tranzacțiile din domeniul imobiliar, însă perspectiva prelungirii crizei sanitare aduce un plus de incertitudine cu privire la evoluția pieței din perioada următoare. Vedem o adaptare a investitorilor la situația actuală și ne așteptăm ca impactul crizei sanitare să fie totuși din ce în ce mai redus asupra pieței imobiliare în contextul dobândirii de către jucătorii din piața a experienței în gestionarea situației pandemice”, menționează **Lavinia Fifoiu**.

Prin urmare, volumul de munca al avocaților a fost la un nivel peste așteptări având în vedere contextul pandemic. „În ciuda restricțiilor și a lipsei de predictibilitate asupra evoluției situației sanitare, activitatea practicii de real estate a fost aproape „business as usual”, cea mai mare parte a proiectelor fiind compusă din proiecte clasice de achiziții, dezvoltare sau închirieri, aspect confirmat și prin realizarea țintelor financiare și creșterea echipei”, subliniază avocatul *DLA Piper Dinu*.

Proiectele majore în care avocații biroului local **DLA Piper** au oferit asistență în ultimele 12 luni au implicat jucători cheie din rândul fondurilor internaționale și regionale de investiții imobiliare, dezvoltatorilor și operatorilor imobiliari, rețelelor comerciale, companiilor din sectorul tehnologiei, industriei hoteliere, industriei serviciilor medicale, industriei constructoare de mașini sau al pieței asigurărilor.

Florin Țineghe, *Counsel - DLA Piper Dinu*, amintește faptul că resursele alocate unui proiect depind de mai mulți factori, cum ar fi complexitatea proiectului, volumul de munca sau presiunea timpului.

[Intra pe portalul de Concurență pentru a-i cunoaște pe avocații cu o practică relevantă în acest domeniu și a vedea în ce proiecte au fost implicați](#)

Sectoare ale industriei care dau semne de revigorare

Avocații sunt foarte optimiști în ceea ce privește evoluția industriei de *Real Estate*. Din analizele lor, rezulta ca sunt destul de multe sectoare care dau semne clare de revigorare.

„Deși normele de distanțare și limitare a contactului dintre persoane au determinat tot mai mulți operatori să schimbe modul de lucru în remote, sectorul birourilor rămâne în continuare atractiv pentru investitori, având chiar un rol central în piața imobiliară, cu atât mai mult cu cât există o tendință accentuată de reîntoarcere la birou a angajaților, fie full time, fie prin diverse programe de rotație. Odată cu încetarea crizei sanitare, ne așteptăm la un potențial recul față de munca la distanță, având în vedere că atât companiile, cât și salariații, au realizat în această perioadă importanța interacțiunii umane directe pentru pastrarea unei culturi organizaționale, a emulației profesionale și a convergenței echipelor”, punctează **Florin Țineghe**.

Totodată, sectorul energiei regenerabile suscită un interes crescut printre investitori și se observă o accelerare a dezvoltării noilor proiecte în acest domeniu, componenta imobiliară fiind considerabilă în cadrul acestor proiecte.

Sectorul logistic a fost mereu un domeniu de interes, iar în contextul pandemiei și al necesității menținerii unor lanțuri de aprovizionare cât mai rapide, acesta nu poate decât să rămână un factor de referință în domeniul imobiliar.

„În ultimul an, cele mai multe proiecte în care am fost implicați au fost din aria tranzacțiilor cu privire la transferuri de proprietate sau de companii cu o componentă majoră imobiliară – atât de partea cumpărătorilor, cât și de partea vânzătorilor. De asemenea, echipa a avut o activitate intensă pe partea de asistență în dezvoltare, atât în etapele de urbanism cât și de construire, precum și în închirieri de spații de birouri, logistică și retail. Asistența juridică privind contractele de închiriere s-a focusat cu precădere asupra contractelor de închiriere având ca obiect, în principal, spații de birouri. În acest sens, am fost implicați în astfel de proiecte, atât de partea proprietarilor, cât și de partea chiriașilor. Mandatele noastre au avut ca obiect negocierea și încheierea unor noi contracte de închiriere, dar și modificarea și/sau extinderea sau încetarea unor contracte existente, în vigoare”, explică avocatul.

La rândul său, **Lavinia Fifoiu** susține că se observă interes din partea clienților în special pe zona rezidențială, de birouri și de energie regenerabilă.

„Aceasta din urmă cuprinde de asemenea o componentă imobiliară importantă, implicând printre altele, securizarea terenurilor necesare dezvoltării proiectelor, prin achiziție sau prin asigurarea altor drepturi reale (e.g. drepturi de suprafață, drepturi de servitute etc.) precum și întreaga procedură de autorizare a construcțiilor aferente. Totodată, sectorul rezidențial a reprezentat o componentă importantă a activității noastre pe partea de asistență în achiziția de terenuri și obținerea de documentații de urbanism, precum și în procedură de emitere a autorizațiilor de construire”, detaliază **Lavinia Fifoiu**.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii plătite avocaților](#)
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră](#)

Semnale pozitive pentru 2022

Echipa a avut și are în lucru tranzacții care se derulează în mai multe jurisdicții, beneficiind în special de prezența, atât regională cât și globală, a rețelei birourilor **DLA Piper**, și de potențialul de a împărtăși know-how-ul acumulat de fiecare dintre echipele implicate în proiect.

Cel mai recent proiect de acest fel este din sectorul retail privind vânzarea unui important lanț de magazine cash and carry, în care, alături de biroul din București care a avut calitatea de *lead counsel*, au fost implicate birourile DLA Piper din Austria și Slovacia.

De asemenea, printre multele proiecte în care echipa din România s-a implicat se remarcă un mandat privind asistarea unui investitor pentru finalizarea unei tranzacții imobiliare. Proiectul, caracterizat de avocați ca fiind antrenant și plin de provocări, a fost coordonat de **Alin Buftea**.

„Dacă la început, întreaga procedură nu pare a fi una anevoioasă, întrucât aparent aveam cooperarea celorlalte părți, în final, aceasta, un investitor cu renume pe piața din România în domeniul rezidențial, a dat dovada de rea-credință, refuzând a-și executa obligațiile în sarcina sa și încălcând în mod evident drepturile clientului nostru. Asemenea unui joc de șah, ne-am lovit de o atitudine refractară a acestuia în fața fiecărui demers al clientului nostru de a soluționa disputa pe cale amiabilă, motiv pentru care, s-a ajuns ca în final, acest diferend să fie adresat spre soluționarea instanțelor de judecată”, comentează *avocații DLA Piper* intervievați de **BizLawyer**.

În ceea ce privește evoluția industriei în anul următor, semnalele sunt în general pozitive pentru piața de *Real Estate* fie ca este vorba despre birouri, logistică, retail sau rezidențial.

Florin Țineghe precizează că firma are deja în derulare o serie de proiecte care se vor finaliza cel mai probabil în prima parte a anului, astfel încât avocații se așteaptă la o creștere a activității echipei în 2022. „Dacă facem un zoom out și ne uităm la ce înseamnă piața de Real Estate în Polonia, Cehia sau Ungaria, observăm că piața din România are un potențial uriaș de creștere astfel încât avem toate motivele să rămânem optimiști pe termen mediu și lung”, argumentează expertul **DLA Piper**.

Cei doi experți mai spun că dificultățile cu care se confruntă părțile unei tranzacții de *Real Estate* sunt în principal: analiza titlurilor de proprietate și a documentelor relevante din faza de due diligence (e.g. lipsa documentelor, identificarea unor aspecte problematice istorice a caror clarificare îngreunează această etapă etc.), negocierea documentelor tranzacției și acoperirea riscurilor identificate în cursul analizei de due diligence, asigurarea finanțării de către cumpărător etc.

„Principalul obiectiv al cumpărătorilor este acela de asigurare a validității titlului asupra terenurilor sau construcțiilor și lipsa oricărui neregulă cu privire la partea de autorizare. În acest sens, analiza juridică este completată de o analiză tehnică a proiectului de către consultanți specializați. O provocare în acest sens poate fi coordonarea și corelarea concluziilor analizei juridice cu cele din due diligence-ul tehnic și aplicarea unor soluții acceptabile atât pentru părțile implicate, cât și pentru potențialul finanțator. Totodată, viabilitatea și potențialul proiectului din punct de vedere al acoperirii investiției implică de cele mai multe ori întocmirea unui due diligence financiar”, detaliază **Florin Țineghe**.

În plus, clauzele de garanție și acoperire a eventualelor prejudicii rămân elemente importante în documentele tranzacției, însă de cele mai multe ori negocierea se concentrează și pe stabilirea eventualelor condiții suspensive din contract, a mecanismelor de ajustare a prețului și a eventualelor acțiuni pe care părțile trebuie să le implementeze în contextul tranzacției.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Real Estate este o practica de baza în cadrul DLA Piper București

Practica de *Real Estate* s-a situat printre pilonii de baza ai biroului local din București al **DLA Piper** încă de la înființarea acestuia în 2008, profesionalismul echipei fiind recunoscut de catre principalele directoare juridice internaționale.

Alin Buftea, partener cu experiența vastă, este coordonatorul echipei, fiind secondat de catre **Florin Țineghe**, counsel, un avocat senior „up-and-coming”, echipa fiind completata de **Lavinia Fifoiu**, managing associate, **Elena Zoița**, asociate, și de catre avocații juniori **Ioana Anton** și **Raluca Dragușin**.

„Cheia colaborarii cu celelalte departamente este abordarea integrata de tip „*cross-practice*” a fiecarui proiect, avându-se astfel în vedere toate perspectivele relevante ce pot veni din zona societara, financiara, fiscala, comerciala, a dreptului muncii, a concurenței sau potențial litigioasa. In plus, asistența integreaza experiența dobândita de avocații din birou în diverse sectoare ale economiei, pentru a vorbi clientului pe limba lui, pragmatic”, considera **Lavinia Fifoiu**.

„În toate proiectele în care suntem implicați, trebuie sa dam dovada de creativitate și focus pentru rezultate. Chiar recent, avocații noștri au gestionat cu succes o serie de provocari aparute în proceduri complexe de aprobare a unor documentații de urbanism și autorizarea pentru construire a unor proiecte majore, identificând și propunând soluții pentru a asigura continuitatea unor proceduri anterioare și maximizarea utilizarii avizelor și documentațiilor deja aprobate în trecut”, completeaza **Florin Țineghe**.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocuparile și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locala](#)