

Aspectele dificile specifice tranzacțiilor de Real Estate se refera, în principal, la constituirea garanțiilor, negocierea declarațiilor și garanțiilor date de catre părți, dar și la constituirea de garanții pentru securizarea tranzacțiilor, spun avocații MPR Partners. De vorba cu partenerele Dana Radulescu și Alexandra Rîmbu despre proiecte, clienți și perspectivele acestui sector



Pandemia a crescut nivelul provocarilor peste care trebuie sa treaca piața imobiliara. Experții MPR Partners considera ca una dintre cele mai mari probleme cu care se confrunta în acest moment industria o reprezinta creșterea costurilor de dezvoltare determinata, în principiu, de majorarile prețurilor la materialele de construcții și de cele salariale. Ramâne însa de vazut în ce masura costurile vor fi transferate mai departe pe lanț, pâna la beneficiarul final.

Ultimul an a adus schimbari importante în zona de *Real Estate & Construction*. Astfel, în primele noua luni ale lui 2021 a fost pusa în funcțiune o suprafața de proiecte de birouri mai mare decât cea de pe tot parcursul anului 2020. Din pacate, și rata de ocupare este cea mai mare înregistrata în ultimii cinci ani.

„Pe masura ce companiile vor avea o vizibilitate mai mare asupra modului de lucru al angajaților, este posibil sa creasca certitudinea cu privire la piața de birouri. Având în vedere lucrul de acasa sau cel hibrid, a început sa prinda contur activitatea de subînchiriere a spațiilor de birouri. Aceasta ramâne însa redusa, în special din cauza termenilor contractuali dintre chiriași și proprietari. Din cauza gradului mare de neocupare, o parte din dezvoltatori decid sa transforme proiectele de birouri în proiecte rezidențiale”, arata [Dana Radulescu](#), *Partener și co-coordonator al practicii de real estate din cadrul MPR Partners*.

Avocatul amintește ca o mare parte a investițiilor imobiliare a fost direcționata catre spațiile logistice. În cazul acestora, rata de neocupare este în scadere, ceea ce se datoreaza în principal dezvoltarii comerțului online.

De asemenea, în segmentul de retail se observa o înclinație spre proiecte în orașe mai mici și spre mixul dintre retail și rezidențial. „Cât privește sectorul rezidențial, pandemia a determinat o creștere a cererilor pentru locuințe, întrucât timpul petrecut acasa a crescut, la fel și importanța acordata spațiului de locuit, care a devenit și spațiu de lucru”, adauga **Dana Radulescu**.

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

Pe acest fond, echipa **MPR Partners** a oferit consultanța în cadrul unor proiecte de M&A în domeniul imobiliar, în special al unor cladiri de birouri care se afla în curs de finalizare. „Provocarile au fost legate de refinanțarea unora din aceste proiecte. O mare parte din proiectele de M&A din alte domenii precum domeniul energiei, care a cunoscut o creștere semnificativă în 2021, prezintă de asemenea o importantă componentă de real estate”, precizează [Alexandra Rîmbu](#), *Partener și co-coordonator al practicii de real estate din cadrul MPR Partners*.

În contextul în care piața imobiliară a cunoscut atât de multe transformări care au limitat proiectele, cel mai mare volum de muncă pentru avocații axați pe practica de real estate a venit din mandate complexe, care aveau la bază alte domenii.

„Cum spuneam, cele mai importante ca număr, dar și ca valoare sunt proiectele din domeniul energiei, atât proiecte deja autorizate și viabile care sunt achiziționate, cât și proiecte în stadiul incipient de dezvoltare când este esențială securizarea terenurilor pe care să fie ulterior dezvoltate capacitățile de producție. Există o creștere rapidă a proiectelor în sectorul energetic care în totdeauna au o importantă componentă de real estate, respectiv achiziții de terenuri sau securizarea acestora prin drepturi de suprafață”, subliniază **Alexandra Rîmbu**.

Munca în echipe mixte

De altfel, în cadrul **MPR Partners** se lucrează în echipe mixte de avocați coordonați de avocații coordonatori [Gelu Maravela](#), [Alina Popescu](#), *Dana Radulescu* și *Alexandra Rîmbu*, în funcție de natura și complexitatea proiectului.

„În cadrul unui proiect lucrează mai multe echipe pentru acoperirea tuturor ariilor de practică relevante pentru un anumit proiect și pentru obiectivele clientului. Astfel, în funcție de proiect, nu doar echipa de real estate care îi cuprinde pe Daniel Alexie, Alina Badea, Diana Borcean, ci și echipele de corporat, M&A, litigii, energie, concurență, finanțare, dreptul muncii etc. pot face parte din proiect la un moment dat”, explică **Dana Radulescu**.

Nu se poate spune că există neapărat un anumit profit al clienților care să se fi conturat în ultimul an. Clienții sunt investitori autohtoni sau fonduri de investiții interesate să dezvolte proiecte în domeniul imobiliar sau al energiei regenerabile, dar și investitori privați, producători de energie regenerabilă interesați în extinderea capacităților de producție.

De altfel, experții **MPR Partners** au constatat că, în ultima perioadă, s-a simțit o creștere a interesului pentru securizarea de terenuri în scopul dezvoltării de capacități de energie regenerabilă. „Astfel de proiecte aduc de regulă multe provocări din perspectiva juridică, fiecare proiect având particularitățile sale. Un mandat interesant, al unui mare dezvoltator de proiecte logistice, a constat în realizarea unui amplu centru logistic, particularitatea constând în faptul că dezvoltarea acestuia a avut loc conform specificațiilor chirieșului acestui proiect. Totodată, am asistat clienți în achiziția de terenuri pentru construirea de facilități de producție”, precizează **Alexandra Rîmbu**.

La rândul său, **Dana Radulescu** explică faptul că aspectele dificile specifice tranzacțiilor de Real Estate se referă, în principal, la constituirea garanțiilor, negocierea declarațiilor și garanțiilor date de către părți, dar și constituirea de garanții pentru securizarea tranzacțiilor. „De regulă, în majoritatea tranzacțiilor cu componentă de real estate

este prezent riscul sistemic decurgând din modul în care au fost naționalizate și ulterior retrocedate proprietățile în România foștilor proprietari, precum și din practica neunitară a autorităților și instanțelor de judecată. Acest risc sistemic este unul dificil de înțeles și acceptat în general pentru investitorii străini care nu au experiența pe piața din România”, nuanțează avocatul.

În ultimul an, **MPR Partners** a asistat și clienți în contracte de închiriere spații de birouri și/sau prelungire sau renegociere a condițiilor din contractele existente mai ales pentru a atenua impactul pe care contextul pandemic l-a avut și îl are asupra unor tipuri de afaceri care depind de prezența fizică a oamenilor în spațiile de birouri pentru a se atinge un anumit grad de trafic.

De asemenea, firma de avocatura din România colaborează constant cu firme de avocatura străine în cadrul diferitelor tranzacții de M&A, unde, în cele mai multe cazuri, componenta de real estate, chiar dacă nu este componenta principală, ocupă întotdeauna un rol esențial.

Legat de evoluția pieței de real estate, avocaților le este greu să anticipeze tendința anului 2022, dar sunt siguri că vor exista proiecte noi de dezvoltare imobiliară care sunt avute în vedere în viitor apropiat și pentru care se derulează procedurile de autorizare. Mai mult, ei cred că 2022 va fi în continuare un an propice proiectelor în domeniul energiei regenerabile, unde componenta de real estate este una esențială pentru succesul proiectului.

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

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

Provocarile ridicate de mandatele de real estate

Mandatele care au o puternică latură de real estate vin întotdeauna la pachet cu o serie de provocări. De asemenea, generează necesitatea identificării de soluții juridice inovatoare care să aibă sens în contextul businessului clientului. Mai mult, găsirea de remedii juridice pentru a ameliora aspectele sensibile rămase în urma analizelor de due diligence și până la finalizarea tranzacțiilor implică, pe lângă o foarte bună stăpânire a cadrului legislativ aplicabil, și un grad ridicat de pragmatism și eficiență în vederea implementării celor mai bune soluții pentru client.

„Unul dintre mandatele complexe ale anului trecut are legătura cu achiziționarea unui număr foarte mare de terenuri agricole pentru care am oferit asistența pe parcursul procedurii de preempțiune care, odată cu cele mai recente schimbări ale legislației, a devenit o procedură îndelungată și laborioasă. Achizițiile sunt legate de o serie de proiecte în domeniul energiei regenerabile, coordonate de **Gelu Maravela**”, menționează **Dana Radulescu**.

În ceea ce privește creditarea pentru sectorul real estate, avocații amintesc faptul că, în ultimul timp, sustenabilitatea a devenit un subiect important în rândul dezvoltatorilor și bancilor și va fi interesant de urmărit în ce măsură aceasta va influența condițiile de finanțare, în special dacă va contribui la eficientizarea costurilor dezvoltatorilor prin asigurarea unor costuri cu creditarea mai avantajoase în contextul creșterii prețurilor la materialele de construcții.

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