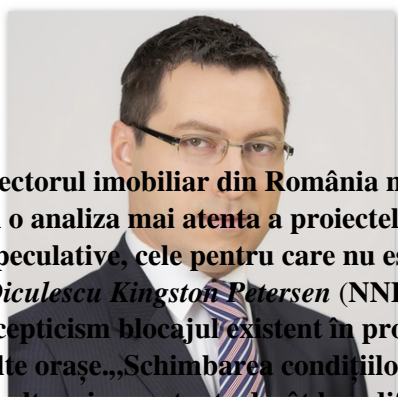


Piața de Real Estate evoluează constant și se adaptează extrem de repede, spun avocații NNDKP din această arie de practică, evidențiată în ‘Tier 1’ de ghidurile juridice internaționale | Noile tendințe din industrie, analizate de Vlad Tanase, Partener: Chiar dacă bancile au devenit mai selective, există o multitudine de surse de finanțare. Rata de neocupare a birourilor nu este atât de mare pe cât se vehiculează. Interes mare pentru proiectele din sectorul regenerabilelor și agricultura



Sectorul imobiliar din România nu a dat semne de îngrijorare. Totuși, se observă o abordare mai precaută și o analiză mai atentă a proiectelor pentru care se va începe dezvoltarea și o încetinire a proiectelor așa-zis speculative, cele pentru care nu este luat în calcul un client final. [Vlad Tanase](#), Partener Nestor Nestor Diclescu Kingston Petersen (NNDKP), menționează că pe piața se remarcă și investitori care privesc cu scepticism blocajul existent în procedurile de autorizare la nivelul Capitalei și care pare ca se extinde și la alte orașe. „Schimbarea condițiilor de construire față de momentul achiziției duce la o șubrezire a încrederii mult mai accentuate decât la o dificultate de finanțare pentru care de obicei se găsesc soluții”, atrage atenția avocatul.

O analiză a evoluției practicii de *Real Estate & Construction* din cadrul NNDKP oferă o imagine elocventă a acestei industrii, firma de avocatură fiind implicată în proiecte care țin de toate zonele acestui sector complex.

Vlad Tanase arată faptul că piața real estate evoluează constant și se adaptează extrem de repede. Din acest motiv, se poate observa din ce în ce mai mult un mix de surse de finanțare (emisiuni de bond-uri, inclusiv green bonds, în combinație cu finanțări, combinații de portofolii pentru a face finanțări mai atractive – cash generating assets împreună cu asset-uri mai puțin performante etc.). „Există o multitudine de surse de finanțare, iar bancile probabil au devenit puțin mai selective cu proiectele finanțate sau refinanțate, dar asset-urile cu o poziționare bună și un grad de ocupare adecvat nu ar trebui să întâmpine probleme majore la finanțare/refinanțare”, explică avocatul.

Piața de office continuă să fie activă

În ceea ce privește *piața de office*, în mod tradițional, echipa NNDKP a asistat, în ultimele 12 luni, foarte mulți jucători activi în acest domeniu. Avocații au fost alături de ei pe parcursul tuturor etapelor unei tranzacții, de la dezvoltare de proiect (due diligence, achiziție teren, închiriere) până la exit, activitatea consultantilor continuând în aceleași linii în funcție de stadiul efectiv al proiectului.

Vlad Tanase amintește faptul că piața de *închirieri de office* a fost efervescentă și spațiile bine poziționate cu specificații tehnice corespunzătoare au fost și vor rămâne la mare căutare.

„Rata de neocupare a birourilor nu este atât de mare pe cât se vehiculează, fiind corelată cu orașul, cladirile de birouri și zona în care acestea se află. Proiectele situate în zone foarte bune sunt în continuare căutate și au un grad foarte mare de ocupare, în timp ce proiectele în zone mai greu accesibile sau care nu au specificații de top întâmpină uneori dificultăți. E important de menționat însă că sunt încă orașe în care există în continuare o nevoie

acuta de spații noi de birouri, iar construirea de birouri noi a încetinit astfel încât estimam ca vom avea o creștere a cererii pentru spațiile existente. Dacă au existat amânări, acestea s-au manifestat mai degraba la începutul pandemiei când exista un grad mare de incertitudine, dar nu credem ca mai este cazul în momentul actual”, detaliaza specialistul.

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

Noile tendințe în industrie

De asemenea, firma de avocatura a mizat pe proiecte de *logistica/industriale* înca de dinaintea dezvoltarii efervescente din ultimii ani, echipa axata pe tranzacții imobiliare având în portofoliu mandate de amploare înca de la începutul anilor 2000.

Anul trecut, avocații **NNDKP** au fost implicați preponderent pe buy-side, clienții firmei achiziționând proiecte operaționale sau terenuri pentru dezvoltari industriale. „În egala masura, am continuat sa acordam asistența în mod activ în proiecte de industrial/logistic sale and lease back și am adaugat în portofoliu clienți noi, sprijinindu-i în numeroase turn key projects (în special în zona de producție) dezvoltate în parcuri industriale”, completeaza Partenerul **NNDKP**.

Interlocutorul *Biz* **Lawyer** este de parere ca *piata de retail* în România și în regiune, în special în orașele secundare, se va concentra din ce în ce mai mult pe retail park-uri și strip mall-uri, acestea fiind conceptele la mare cautare în special pentru ca presupun costuri de dezvoltare mai mici și un numar mai redus de retaileri cu care se negociaza închirierea spațiilor dezvoltate. „Orice proiect de retail crește interesul pentru cladirile rezidențiale din proximitate din motive lesne de înțeles și înca este un mix neexploatat la maximum cu potențial mare de creștere în viitor”, apreciaza avocatul.

Având în vedere vasta experiența pe care **NNDKP** o are pe piața locala și regionala, avocații firmei s-au implicat înca din anii 2000 în *proiecte care vizau sectorul regenerabilelor*.

În momentul actual, în practica de zi cu zi, se evidențiază revirimentul acestui segment datorita politicilor implementate la nivelul Uniunii Europene. Astfel ca specialiștii **NNDKP** sunt implicați în numeroase proiecte eoliene, solare și de hidrogen. „Am putea spune ca proiectele de energie eoliana și solara au ponderea majoritara cu mențiunea ca dureaza mult mai mult procedura de autorizare, construcție și punere în funcțiune a unui proiect eolian față de unul solar”, precizeaza **Vlad Tanase**.

Un alt sector de interes pentru investitori este cel care vizeaza achiziția sau arendarea de terenuri cu scopul de a dezvolta *proiecte în Energie sau Agricultura*.

Legislația în acest domeniu a suferit destul de multe schimbări, fapt ce a generat o cerere crescută pentru servicii juridice și creșterea în complexitate a tranzacțiilor în care echipa **NNDKP** și-a asistat clienții. „Din ce în ce mai mulți dintre aceștia aleg o abordare mixtă între agricultura și energie regenerabilă (spre exemplu conceptele de agri-solar). Am fost alături de clienții noștri, în special de aceia care sunt susținuți de fonduri de investiții pentru a face o evaluare juridică practică (beneficiind de experiența noastră de business) și validarea deciziilor de business din punct de vedere juridic”, subliniază interlocutorul *Biz* **Lawyer**.

Majoritatea proiectelor de real estate în care avocații **NNDKP** acordă asistența juridică au *componenta de permitting*, de la cele de office, industriale și de retail până la energie regenerabilă. „Complexitatea permitting-ului este dată de legislația complexă și deseori necorelată și de interpretările autorităților centrale sau locale chemate să le aplice. Noi suntem alături de clienții noștri și îi sprijinim în toate demersurile ce presupun înțelegerea legislației și a practicilor autorităților și venim în întâmpinarea lor cu soluții concrete, aplicate, pentru evitarea riscurilor din punct de vedere juridic”, punctează **Vlad Tanase**.

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

NNDKP, "market-leading firm" în directoarele internaționale de profil

Practica de *Real Estate* a firmei **NNDKP** este evidențiată în prima bandă a performanței profesionale de către directoarele juridice internaționale. Chambers & Partners notează în ediția europeană că Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen este lider de piață în acest sector și se ocupă de un spectru larg de mandate imobiliare interne și internaționale. „Firma de avocatură demonstrează o forță notabilă în consilierea unor proiecte de dezvoltare imobiliară, procese complexe de due diligence în achiziția de proprietăți și cesionarea activelor imobiliare. Firma asistă clienți multinaționali care doresc să se stabilească în România”, se arată în ultima ediție a Chambers Europe.

Unul dintre clienții intervievați de echipa de research a afirmat că ‘Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen este cea mai bună firmă de avocatură din România’ și a apreciat că ‘resursele și serviciile sunt uimitoare’.

Ghidul juridic îl evidențiază și pe partenerul **Vlad Tanase**, despre care un client a spus că „are bune abilități de analiză și cântărește toate aspectele unei probleme pentru a oferi soluții constructive. Cu el alături, suntem încrezatori că interesele noastre sunt cel mai bine reprezentate”.

NNDKP este în prima linie și în ultima ediție a ghidului juridic Legal 500, care susține că firma are o practică imobiliară multidisciplinară „remarcabilă” cu o „înțelegere profesională profundă a problemelor juridice cu care se confruntă”.

Ghidul juridic notează că echipa are un pedigree bun în mai multe clase cheie de active, inclusiv birouri, rezidențial, retail, industrial, logistica și ospitalitate, care include consiliere tranzacțională și de reglementare

pentru dezvoltatori, locatori și investitori.

”Ioana Niculeasa conduce echipa care este lider de piața și îl include pe partenerul Vlad Tanase. Acesta nu este doar un consultant excelent, ci și un litigator de excepție”, mai arată Legal 500.

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