

În spatele scenei, alături de avocații din practica de Real Estate de la Țuca Zbârcea & Asociații, într-un mediu în care calitatea documentației, calibrarea riscurilor și gestionarea inteligentă a calendarului determina dacă un proiect se finanțează, se construiește și se capitalizează corect | De vorba cu Razvan Gheorghiu-Testa (partener) despre tendințele pieței imobiliare și forța unei echipe care operează integrat, folosește inteligent regulile și anticipează riscurile, astfel încât proiectele complicate, de la teren și autorizare până la finanțare, leasing și exit să ajungă la linia de sosire



Țuca Zbârcea & Asociații (TZA) își confirmă statutul de echipă-reper în Real Estate & Construction printr-o combinație rară de rigoare tehnică, execuție disciplinată și inteligență comercială. Practica operează la standarde înalte de profesionalism, într-o piață aflată în „ajustare controlată”, nu în resetare, valorificând cererea solidă pe logistic/industrial, proiectele de birouri și rezidențialul bine structurat. Forța vine dintr-un nucleu de 15 avocați (5 parteneri) și o operare pluridisciplinară reală, în care urbanismul, dreptul societar, finanțarea, fiscalitatea și litigiile lucrează într-un singur flux. Echipa a arătat consecvent că poate transforma blocaje administrative în trasee fezabile, de la reconversii și funcțiuni mixte până la pre-închirieri robuste și modele build-to-rent. În tranzacții, standardele „institutional lease”, pachetele de stimulente calibrate și clauzele ESG sunt orchestrate cu transparență și trasabilitate, fără a pierde din vedere bancabilitatea. În zona litigiilor și arbitrajelor, Țuca Zbârcea & Asociații gestionează dosare complexe (inclusiv dispute FIDIC) în fața instanțelor din România și a curților internaționale de arbitraj, corelând cu pricepere normele legale și tehnice în aplicarea lor la diferite formule contractuale. În materie de finanțări, soluțiile sunt prudente, dar eficiente: equity adecvat, mecanisme clare de distribuire a fluxurilor banesti în ordinea priorităților, indicatori de acoperire a serviciului datoriei la un nivel confortabil și instrumente de protecție împotriva riscului de dobândă, cu o creștere vizibilă a produselor verzi. Tendința pieței rămâne selecția proiectelor bine pregătite, unde coerența urbanistică, pre-lease-ul și sustenabilitatea fac diferența între proiecte care se finanțează și proiecte care așteaptă.

Ajustare controlată, nu resetare: unde se vede astăzi forța reală a pieței

Piața imobiliară traversează, în ultimii doi ani, o perioadă în care ajustarea a luat locul marilor repoziționari, iar executarea proiectelor se joacă la milimetru, între cererea încă robustă pe segmentele-cheie și un cadru administrativ care întinde nervii dezvoltatorilor. „Raportat la numărul și natura proiectelor gestionate de echipa noastră de Real Estate în ultimele 12 luni, putem spune că piața imobiliară din România a traversat în 2024-2025 un proces de ajustare controlată, nu o resetare structurală”, a spus [Razvan Gheorghiu-Testa](#), partener fondator al Țuca Zbârcea & Asociații și unul dintre coordonatorii practicii de drept imobiliar. În această paradigmă, tendințele reale se reflectă în ritmul autorizațiilor, în felul în care se finanțează dezvoltările și în modul în care investitorii își calibrează expunerea.

Cererea relevantă nu a dispărut, dimpotrivă, rezistă acolo unde motorul economic împinge înainte nevoia de spații și locuințe. „Cererea rămâne solidă în segmente precum industrial & logistic, rezidențial sau clădiri de birouri - în special în zona centrală din București”, a subliniat **Razvan Gheorghiu-Testa**. În contrapunct, frontul de lucru al dezvoltatorilor s-a îngustat din cauza blocajelor administrative: întârzierea aprobării unor planuri urbanistice

zonale și dificultățile (nu de puține ori artificiale) din procesul de autorizare au frânat pornirea unor proiecte, au prelungit fazele de pre-dezvoltare și au ridicat costul capitalului. Efectul se vede în pipeline-uri mai modeste și în volume de tranzacții temperate, în pofida faptului ca lichiditatea este la un nivel ridicat, iar investitorii instituționali rămân cu motoarele pornite, doar ca analizează mai atent riscurile și randamentele.

„Acest context a încetinit semnificativ dezvoltarea de proiecte noi, cu impact direct asupra pipeline-ului existent, costurilor de capital - perioadele de pre-dezvoltare fiind prelungite considerabil - și, bineînțeles, asupra volumului de tranzacții. Finanțarea este în continuare disponibilă pentru proiecte bine structurate, cu grad ridicat de preînchiriere și componente reale de ESG”, a adăugat el, precizând că investitorii instituționali, deși aparent activi, își calibrează mai atent expunerea și își calculează mai atent randamentele.

Citește și

[→ Practica de Concurență de la Țuca Zbârcea & Asociații rămâne etalon pe piața locală, cu o echipă evidențiată în ghidurile internaționale și performanța constantă în mandatele încredințate | Raluca Vasilache \(Partener\): Ultimul an a fost cu adevărat special, având privilegiul de a lucra în câteva tranzacții stimulante din punct de vedere profesional. A crescut considerabil practica în domeniul autorizării investițiilor străine și se remarcă o pondere mai mare a investigațiilor](#)

• **Birourile, între hibrid și sustenabilitate: pre-lease ridicat, decizii etapizate**

În segmentul Office, piața caută o nouă geometrie între modul de lucru hibrid și imperativele de eficiență ale chiriașilor. „Piața de birouri pare să fie în continuare în cautarea unui nou echilibru, influențat, pe de o parte, de adoptarea modelului de lucru hibrid și, pe de altă parte, de presiunea pe eficiența costurilor la nivelul chiriașilor”, a explicat **Razvan Gheorghiu-Testa**. Proiectele ”prime”, bine poziționate și construite la standarde înalte de sustenabilitate, reușesc să securizeze un grad ridicat de pre-lease, semn că ocupanții mari preferă certitudinea calității. În același timp, numeroase companii amână sau etapizează deciziile de relocare, determinând un flux constant de renegocieri și extinderi în locațiile existente, mai ales acolo unde prezența este consolidată într-o clădire anume, a detaliat avocatul.

Această dinamică împinge o parte din stoc spre reconversie sau modernizare astfel încât să răspundă mai bine noilor așteptări ale ocupanților. ”Funcțiunile mixte (de exemplu hotel și clădire de birouri) și proiectele rezidențiale rezultate din aceste conversii vor fi din ce în ce mai prezente acolo unde indicatorii urbanistici și cererea locală susțin investiția, contribuind la dinamica pieței”, spune interlocutorul **BizLawyer**. Este un proces care rafinează și îmbunătățește stocul existent și îl apropie de cerințele pieței, iar mandatele complexe nu lipsesc. Un mandat recent din portofoliul Țuca Zbârcea & Asociații a fost asistența acordată viitorului chiriaș într-un proiect de reconversie parțială a unei clădiri de birouri într-un imobil cu funcțiune mixtă, incluzând spații hoteliere și birouri, cu structurarea operării hoteliere sub un brand francizat, în baza unui contract de închiriere pe termen lung. „Un astfel de proiect demonstrează interesul tot mai ridicat pentru soluții flexibile de valorificare a activelor existente și pentru modele investiționale care pot genera valoare suplimentară într-un context de piață în schimbare”, a punctat **Razvan Gheorghiu-Testa**.

• **Rezidențialul după valul fiscal: structura, bancabilitate și ascensiunea build-to-rent**

Pe segmentul Rezidențial, lunile următoare vor fi dominate de reglaje fine în contracte și în structurile de vânzare,

pe fondul modificarilor fiscale și al costurilor tot mai ridicate de dezvoltare. „Este rezonabil sa anticipam ca pe zona rezidențiala, urmatoarele luni vor fi marcate de adaptari contractuale și structurale generate de schimbarile fiscale (mai ales creșterea cotei de TVA) și de costurile de dezvoltare din ce in ce mai mari”, a menționat partenerul Țuca Zbârcea & Asociații. Dezvoltatorii își etapizeaza mai riguros proiectele, împinși de costul finanțării și de termenele lungi de autorizare. ”Piața pare sa se afle într-o faza de ajustare, în care dezvoltatorii acorda mult mai mare atenție structurării proiectelor si/sau procesului de vânzare (inclusiv din perspectiva vânzarilor off-plan), precum și gestionării riscurilor fiscale și de reglementare”, explica **Razvan Gheorghiu-Testa**. Este o piața aflată într-o permanenta ajustare, în care deciziile se iau mai informat și execuția devine criteriul decisiv al diferențierii.

Din perspectiva cumparatorilor, finanțarea bancara rămâne o opțiune viabila, dar costul creditarilor și valoarea ratei lunare cântăresc mult în luarea unei decizii de achiziție, împingând adeseori catre prudența și reanalizarea gradului de îndatorare. „Pentru cumparatori, costul finanțării este încă ridicat (în termeni istorici), dar cererea de finanțare este stabila în segmentul mediu și mediu-superior”, a aratat **Razvan Gheorghiu-Testa**, subliniind ca multe decizii se amâna, cu o atenție sporita la gradul de îndatorare, pâna când prețul total - cu tot cu efectul TVA - devine mai ușor de asumat. Investitorii individuali sunt mai selectivi și filtreaza mai sever oportunitățile, iar proiectele build-to-rent încep sa devina tot mai interesante în București, dar și în marile centre universitare din țara, oferind o soluție temporara de locuire într-un context în care achiziția devine din ce în ce mai oneroasa, a completat avocatul.

În ansamblu, tabloul ultimului an arata o piața care merge înainte prin selecție: proiectele bine gândite, cu soluții urbanistice coerente, cu pre-închirieri solide și o componenta autentica de sustenabilitate își gasesc finanțare; investitorii instituționali nu parasesc scena, doar ridica ștacheta; iar dezvoltările iau startul acolo unde autorizațiile se mișca. Restul intra într-un regim de așteptare activa, cu renegocieri, reconversii și rafinari de structura care țin piața vie, fara excese, cu pași calculați și cu un ochi atent la costul timpului. „Investitorii instituționali, deși aparent activi, își calibreaza mai atent expunerea și își calculeaza mai atent randamentele”, a sintetizat **Razvan Gheorghiu-Testa**, surprinzând poate cel mai bine esența acestui an: disciplina, prudența și execuție.

Citește și

→ [Cum lucreaza avocații firmei Țuca Zbârcea & Asociații în proiectele de obținere și implementare a ajutoarelor de stat și cum îi pot ajuta pe clienții care solicita asistența | Șansele unui proiect depind de caracteristicile sale intrinseci, de îndeplinirea criteriilor de eligibilitate și de corectitudinea cu care sunt colectate documentele necesare depunerii dosarului. De vorba cu Raluca Vasilache \(Partener\) și Andreea Oprișan \(Partener\) despre pașii care trebuie urmați și aspectele sensibile de care companiile trebuie sa țina cont](#)

Contracte care țin piața în mișcare: triple-net, HICP și stimulente bine direcționate

Segmentul Logistic/Industrial și-a pastrat anvergura și ritmul în ultimii ani, iar piesele de rezistență au fost depozitele noi, croite pentru hub-urile strategice, cu angajamente pe cicluri diferite de viața ale contractelor. „În ultimii ani, segmentul logistic/industrial a evoluat semnificativ sub aspectul dezvoltării constante de noi spații de depozitare, pentru a raspunde cerințelor de închiriere în hub-uri strategice, pe termen mediu (3/5 ani) și lung (7/10 ani)”, a subliniat **Razvan Gheorghiu-Testa**. La nivel contractual, peisajul rămâne dominat de formula de

închiriere în care chiriașul suporta majoritatea costurilor de operare ("triple-net"), cu chirii indexate, de regula, în funcție de HICP, cu includerea tot mai frecventă a unor plafoane de indexare și/sau a pragurilor minime de ajustare, alături de regularizări anuale ale costurilor și pachete de stimulente calibrate pe profilul chiriașului: contribuțiile proprietarului la procesul de fit-out, scutiri de la plata chiriei, etc. Avocatul a nuanțat ca, în marile scheme de retail, mixul de chiriași este tratat ca un echilibru fin, în care ancorele dau tonul, iar structurile de chirie combina o componentă fixă cu una variabilă, legată de cifra de afaceri. „În centrele comerciale, menținerea mix-ului de chiriași rămâne o prioritate, cu concentrare pe chiriașii «ancora», iar formula mixtă (chirie fixă/chirie în funcție de cifra de afaceri) rămâne uzuală în marile orașe”, a precizat **Razvan Gheorghiu-Testa**.

În culise, stimulentele comerciale se negociază din ce în ce mai tehnic: contribuții ale proprietarului în amenajări, perioade de grație și alte mecanisme sunt legate explicit de localizare, durata contractului și investițiile chiriașului în amenajarea spațiului. Randamentele și chiriile se mișcă prudent, dar diferențierea clară între activele prime și restul pieței se vede în viteza de semnare și în deschiderea pentru perioade mai lungi de angajament. În ansamblu, pe logistic/industrial contractele rămân robuste prin structuri standardizate, iar pe retail performanța se securizează printr-un mix atent între stabilitatea ancorelor și flexibilitatea negocierilor punctuale. „Pachetele de stimulente sunt acordate și negociate în funcție de locație, durata contractului și investițiile chiriașului”, a punctat avocatul interviuat de **BizLawyer**.

- **Urbanismul ca barometru de ritm: cum treci de la blocaj la fezabilitate**

La capitolul urbanism și autorizare, blocajele au devenit elementul care a ajuns să definească ritmul de dezvoltare, mai ales în București, unde lipsa unor noi planuri urbanistice a redus drastic numărul autorizațiilor și a împins proiecte tehnic pregătite în așteptare. „În ultima perioadă, cele mai mari blocaje apar la nivelul documentațiilor de urbanism, în special în București. Neaprobarea unor noi planuri urbanistice a dus la un număr foarte redus de autorizații de construire, iar multe proiecte au fost puse pe pauză chiar dacă sunt pregătite din punct de vedere tehnic”, a explicat **Razvan Gheorghiu-Testa**.

Avizarea rămâne un traseu greoi, cu termene imprecise și dependențe administrative dificil de gestionat, ceea ce îi împinge de multe ori pe dezvoltatori să atace în instanță refuzul de aprobare sau să neîmplinească autorizațiilor. Costurile unor astfel de proceduri și întârzierile aferente apăsă pe fezabilitatea proiectelor și complică accesul la finanțare, într-un cerc închis care erodează pipeline-ul. „Fără un dialog real între autorități și dezvoltatori, inclusiv prin asociațiile de profil, opțiunile de soluționare amiabile sunt limitate. În aceste situații, dezvoltatorii ajung adesea să conteste în instanță refuzul de aprobare a documentațiilor sau de emitere a autorizațiilor, ceea ce înseamnă costuri suplimentare și întârzieri semnificative, ambele de natură să afecteze atât fezabilitatea proiectelor, cât și accesul la finanțare”, a admis partenerul Țuca Zbârcea & Asociații.

Din perspectiva asistenței juridice, soluția nu stă doar în litigii, ci în pregătirea minuțioasă a terenului: o structurare atentă a tranzacțiilor, due diligence pe tot ce ține de regimul urbanistic aplicabil și inițiative de dialog cu autoritățile locale, inclusiv prin asociațiile de profil. De altfel, Țuca Zbârcea & Asociații își propune să crească predictibilitatea decizională și transparența, astfel încât traseul proiectelor să devină lizibil înainte de a consuma ireversibil capital și timp. „Obiectivul final îl reprezintă protejarea investițiilor și menținerea unui ritm rezonabil de dezvoltare, chiar într-un context administrativ dificil”, a sintetizat **Razvan Gheorghiu-Testa**.

- **Energie și terenuri: stocarea, noul trend din energia regenerabilă**

Pe segmentul Terenurilor, direcția dominantă vine din tranziția energetică: cererea pentru amplasamente destinate regenerabilelor rămâne ridicată, alimentată de programe de finanțare și de valul de capacități noi în pregătire. „Interesul pentru terenuri destinate energiei regenerabile a rămas ridicat, pe fondul dezvoltării de noi capacități și schemelor de finanțare oferite investitorilor”, a menționat partenerul Țuca Zbârcea & Asociații. În plan tehnic, constrângerile infrastructurii energetice au re poziționat proiectele de stocare a energiei ca piesa esențială în

arhitectura proiectelor: fie ca soluții autonome, fie integrate în parcuri de producție, proiectele de stocare se impun tot mai mult și ajung să condiționeze bancabilitatea. „În particular, constrângerile de rețea au determinat în perioada recentă o dinamică deosebită a proiectelor de stocare a energiei, fie ca proiecte independente, fie ca parte a unor proiecte extinse de producție și stocare”, a remarcat acesta.

Din punct de vedere juridic, securizarea terenurilor se face, de regula, prin dobândirea de drepturi de suprafață pe termen lung (30-49 de ani), preferate achiziției directe pentru flexibilitate și eficiența financiară. Obstacolele recurente vin din zona cadastrală: neconcordanțe între situația de fapt și înscrisurile în cartea funciară, suprapuneri și întârzieri generate de măsurătorile sistematice nefinalizate. „Problemele juridice frecvent întâlnite sunt legate de situația cadastrală (neconcordanțe între situația de fapt și înscrisurile din evidențele de cadastru și cartea funciară, suprapuneri, lipsa finalizării măsurătorilor sistematice) și de procesul de autorizare (restricții la schimbarea folosinței terenurilor, limitări legale pentru dezvoltarea obiectivelor de investiție specifice producerii de energie electrică din surse regenerabile pe terenurile agricole din extravilan, zone de protecție și de siguranță)”, a explicat **Razvan Gheorghiu-Testa**.

La acestea se adaugă barierele din procesul de autorizare: schimbarea folosinței terenurilor, limitele legale pentru obiective specifice producerii energiei din surse regenerabile pe terenuri agricole din extravilan, precum și regimurile de protecție și siguranță. „Lipsa unui cadru legislativ specific pentru cooperarea dintre autoritățile publice și investitorii privați, în vederea realizării de noi drumuri de acces sau modernizării celor existente, necesită găsirea unor mecanisme practice, bazate pe prevederi generale din Codul Civil sau Codul Administrativ, pentru asigurarea drepturilor de trecere și acces necesare investitorilor anterior dobândirii drepturilor speciale din Legea energiei electrice și a gazelor naturale”, a clarificat partenerul Țuca Zbârcea & Asociații. În acest fel, proiectele pot trece de la concept la execuție cu riscuri controlate și cu un calendar fezabil, în pofida unei topografii normative pe alocuri complicată.

Citește și

→ [Piața de Real Estate, radiografiată de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun că este “probabil cea mai bună din România” în această practică: industrial-logistic în viteză, office cu accent pe retenție și eficiență, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase \(partener\) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment](#)

De la antrepriza la FIDIC: anatomia disputelor care „testează” clauzele contractuale

Capitolul litigiilor cu miza imobiliară arată o hartă densă a disputelor, în care contractele de antrepriza, garanțiile și blocajele în materie de urbanism se amestecă cu rezilieri, vicii ascunse și proceduri de insolvență. În practica de litigii și arbitraje în materie imobiliară a firmei Țuca Zbârcea & Asociații, printre cele mai frecvente tipologii de dosare sunt disputele născute din contracte de antrepriza și lucrări de construcții, inclusiv pretenții privind executarea defectuoasă, întârzieri în predare, modificări de proiect sau ajustări de preț. În același registru intra garanțiile de bună execuție, inclusiv intervenții ulterioare în perioada de garanție, acțiunile întemeiate pe răspunderea pentru vicii ascunse ale construcțiilor în raporturile antreprenor-beneficiar, dar și între vânzatori și cumpărători, precum și conflictele de vecinătate și de urbanism, cele legate de autorizarea construcțiilor, regimul de înălțime, servituți de vedere sau de trecere, ori anularea unor documentații de urbanism. Portofoliul de cazuri include și rezilieri de contracte de dezvoltare imobiliară, executarea garanțiilor bancare sau recuperarea

investițiilor în proiecte nefinalizate, inclusiv în cadrul unor insolvențe.

Traseul acestor dosare trece, preponderent, prin Tribunale și Curți de Apel, cu accent pe București, Cluj, Constanța și Oradea, ceea ce impune o cadența procedurală bine ținută și o coordonare strânsă între litigii și consultanță. „Majoritatea acestor cauze se derulează în fața Tribunalului și Curților de Apel - în special București, Cluj, Constanța, Oradea”, a menționat **Razvan Gheorghiu-Testa**. În paralel, arbitrajul rămâne mecanismul preferat de soluționare a disputelor, în special în contractele FIDIC. „Gestionăm frecvent arbitraje, în special de competența Curții de Arbitraj Comercial Internațional de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României și ICC Paris, pentru contracte cu clauze FIDIC sau contracte care reglementează o astfel de competență”, a adăugat el, precizând că dosarele sunt coordonate de echipa de litigii și arbitraj a firmei, cu aport constant din partea echipei de real estate, pentru a asigura o abordare pluridisciplinară a fiecărui dosar și integrarea argumentelor de fond privind regimul autorizațiilor, normele tehnice, clauzele contractuale, etc..

Finanțarea proiectelor imobiliare: între prudență și deschidere

Pe direcția finanțării proiectelor, imaginea este a unei piețe selective, dar corect calibrate pentru proiectele solide și pentru dezvoltatorii cu palmares. „Apetitul bancilor este astăzi selectiv, dar sanatos pentru proiecte bine fundamentate și dezvoltatori cu track record solid”, a subliniat **Razvan Gheorghiu-Testa**. Bancile privesc cu preferință rezidențialul făcut în locații cu cerere dovedită, iar în office pun lupa pe gradul de ocupare, profilul chiriașilor și flexibilitatea spațiilor, semn că bancabilitatea se câștigă în detaliile operaționale. În acest tablou se menține creșterea produselor de finanțare „verzi” sau legate de indicatori ESG, prin credite cu performanță corelată la ținte de sustenabilitate. „Se menține tendința de creștere a produselor *green financing / sustainability-linked*”, a punctat el.

Structura garanțiilor rămâne una clasică, dar fără rabat la rigoare: standardul include ipoteca de rang I pe teren și construcțiile viitoare, ipotecă pe conturi, cesiunea încasărilor din pre-vânzări ori chirii și a polițelor de asigurare, plus ipoteca pe acțiunile vehiculului de proiect. Se adaugă negative pledge, restricții privind dividendele și plățile către acționari, limitări la îndatorare și la schimbarea controlului; în anumite cazuri sunt solicitate și garanții personale din partea investitorilor, cel puțin până la finalizarea construcției și stabilizarea vânzărilor.

„Structura financiară este mai conservatoare: aport de equity de aproximativ 25-35%, constituire de depozite pentru dobânzi și plăți de capital de tip DSCR, arhitectura de conturi cu mecanism de *waterfall*, precum și în anumite cazuri cerințe de *hedging* al dobânzii”, a arătat **Razvan Gheorghiu-Testa**. Condițiile suspensive ce trebuie îndeplinite anterior acesării finanțării pun accent pe due diligence complet, autorizația de construire, buget validat și contracte de antrepriză monitorizate de un consultant tehnic independent, iar fluxul de fonduri se corelează strict cu progresul atestat al lucrărilor - un mod de lucru care disciplinează șantierul și protejează banca.

În plan normativ, ultimul an a adus ajustări de procedură în urbanism, cu potențial de scurtare a avizărilor prin solicitarea concomitentă către toți avizatorii și prin obligativitatea ca proiectantul și beneficiarul să integreze în documentație condiționalitățile primite. ”Nu se poate spune că modificările legislative în materie de urbanism din ultima perioadă au avut un impact semnificativ asupra activității noastre, ci mai degrabă au creat premisele pentru reducerea duratei procedurii de avizare”, a admis avocatul intervievat de ^{Biz}**Lawyer**. „Avizele și acordurile se solicită concomitent de la toți avizatorii, iar informațiile și condiționalitățile din acestea se introduc prin grija proiectantului și a beneficiarului în documentație, fiind interzisă expres condiționarea emiterii avizelor sau acordurilor de obținerea prealabilă a altor avize sau acorduri, cu excepția avizului de oportunitate și a avizului arhitectului-sef”, a clarificat **Razvan Gheorghiu-Testa**. Chiar dacă aceste modificări nu au rescris fundamental practica, ele pot reduce ezitarile administrative și pot stabili calendarul proiectelor, acolo unde implementarea este consecventă.

Mult mai importanta pentru securitatea juridica a investițiilor este însă clarificarea adusa de jurisprudența recenta în privința efectele anularii documentațiilor de urbanism asupra autorizațiilor de construire emise în baza acestora. „Noua interpretare a Curții Constituționale elimina riscul automat de anulare a autorizațiilor ca efect secundar al anularii unui PUZ, ceea ce confera un grad semnificativ mai mare de securitate juridica proiectelor în derulare și finanțarilor asociate”, a evidențiat partenerul Țuca Zbârcea & Asociații. Într-o piață în care blocajele administrative continua sa țina pe loc investiții și proiecte mature, aceasta clarificare reazăza raportul între controlul de legalitate și încrederea legitima a investitorilor, oferind finanțatorilor și dezvoltatorilor un orizont mai predictibil pentru decizie și execuție.

Citește și

→ [Avocații din practica de Real Estate de la Bondoc și Asociații rămân arhitecții juridici ai proiectelor imobiliare complexe. Atuurile unei echipe valoroase: expertiza transversala, gândire strategica, cultura a responsabilității, rigoare și creativitate juridica | De vorba cu Cosmin Stavaru \(Partener\) despre modul în care lucreaza nucleul interdisciplinar capabil sa gestioneze simultan riscuri, calendar și cerințe, sa anticipeze blocaje și sa ofere siguranța clienților, într-o piața volatilă, dar încă plină de oportunități](#)

Contracte de închiriere: flexibilitate si parteneriat real între părți

Pe piața închirierilor, regulile de indexare rămân ferme, dar nu oarbe la realitatea economica a ocupanților. „În sectorul închirierilor, indexarea chiriilor este o practica stabila, însă dinamica pieței de birouri a adus ceva mai multa flexibilitate în negocieri”, a explicat **Razvan Gheorghiu-Testa**. În acest registru, se vad mai des scenarii cu plafonari sau ajustari graduale atunci când impactul bugetar asupra chiriilor risca sa devina excesiv. „Am intalnit proprietari dispusi sa accepte introducerea unor plafoane sau mecanisme de ajustare graduala a chiriei în situațiile în care impactul economic asupra chiriilor ar fi semnificativ”, a detaliat el.

La capitolul costurilor operaționale, presiunea pentru claritate a împins contractele spre un standard aproape „triple-net”, însă cu separația neta între cheltuielile curente și cele de capital. Proprietarii urmaresc transferul cât mai complet al costurilor specifice exploatarei, în timp ce chiriașii cer granițe precise pentru OPEX vs. CAPEX, transparența procedurala și trasabilitate a sumelor refacturate. „Cu privire la costurile de operare recuperate prin taxa de servicii, proprietarii urmaresc, asa cum este firesc într-un “institutional lease”, transferarea cheltuielilor cât mai aproape de modelul „triple-net”, în vreme ce chiriașii solicita o delimitare mai exacta între costuri curente și cheltuieli de capital. Astfel, accentul s-a mutat pe transparența, trasabilitate și o alocarea cat mai exacta între cheltuiile operationale recurente (OPEX) și cheltuieli de capital (CAPEX)”, a punctat **Razvan Gheorghiu-Testa**. În consecința, devin uzuale listele închise de servicii refacturabile, auditul de service charge, plafoanele anuale și tratamentul distinct al utilităților, în special al energiei electrice și gazelor, astfel încât variațiile pieței sa nu distorsioneze premisele inițiale ale chiriei.

Un alt front în care modelele contractuale s-au maturizat privește clauzele de adaptare la schimbari legislative sau operaționale: pe lângă forța majora și impreviziune, apar mecanisme dedicate pentru ESG și eficiența energetica, fiscalitate indirecta, conformare tehnica ori cerințe de siguranța a cladirilor, cu termene clare, alocari de cost și, în ultima instanța, drepturi de renegociere sau denunțare. „Sunt tot mai des întâlnite în contracte clauze specifice de adaptare a contractului la anumite schimbari - legislative, operationale, etc.. Pe lângă prevederile clasice de forța majora sau impreviziune (“hardship”), se introduc mecanisme dedicate pentru reglementari ESG/eficiența

energetica, fiscalitate indirecta, conformare tehnica și cerințe de siguranța a cladirilor, inclusiv termene, alocare de costuri și drepturi de renegociere sau reziliere în ultima instanța”, a subliniat avocatul.

Citește și

→ [**Retailerul de articole sportive Hervis explorează opțiuni pentru afacerile din Ungaria și România. Grupul ia în considerare vânzarea majorității filialelor sale din Europa de Sud-Est**](#) | În contextul în care presa austriacă deja vorbește despre un efort de revenire dintr-o zonă de pierderi consistente și despre faptul că performanța Hervis pe anumite piețe - mai ales în Ungaria - apasă pe rezultatele grupului SPAR, apar informații mult mai precise despre procesele din anumite țări, printre care și România.

→ [**UNTOLD Group a mandatat Raiffeisen Bank să găsească un investitor puternic, care să îi susțină expansiunea internațională**](#) | Raiffeisen Bank a început deja să abordeze piața și este de așteptat ca UNTOLD să înregistreze un interes solid din partea fondurilor de capital privat, datorită potențialului său puternic de creștere.

→ [**Brantner \(Austria\), cu afaceri de gestionare a deșeurilor în mai multe județe în România, caută cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare**](#) | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înființată în 1936 și aflată la a treia generație, a angajat banca de investiții Rothschild cu intenția de a găsi un cumparator pentru business-ul său derulat în cinci țări din Europa Centrală și de Est.

Echipa performantă: 15 avocați, 5 parteneri, integrare pluridisciplinară

Organizarea echipei Țuca Zbârcea & Asociații răspunde exact profilului și dinamicii pieței. „Practica de real estate este formată în prezent din 15 avocați, dintre care 5 parteneri, cu o structură echilibrată pe toate palierele de senioritate”, a menționat **Razvan Gheorghiu-Testa**. Mandatele se distribuie într-un cadru care combină specialiști în tranzacții imobiliare cu colegi orientați pe zona autorizare, inclusiv due diligence urbanistic, pentru ca fiecare proiect să aibă acoperire completă. „Organizarea echipei permite alocarea eficientă a responsabilităților, incluzând atât avocați concentrați pe tranzacții imobiliare, cât și colegi specializați în zona de autorizare, due diligence urbanistic sau aspecte de dreptul mediului”, a adăugat el.

Abordarea integrată este unicul mod de lucru care permite acoperirea tuturor aspectelor esențiale într-un proiect complex – de la structurare și finanțare până la aspecte de reglementare și implementare. „Lucram integrat cu celelalte departamente ale firmei astfel încât să putem aborda proiectele într-un mod „pluridisciplinar”. Pe de o parte, sunt numeroase proiecte imobiliare care implică aspecte de drept societății, de finanțare sau de natură litigioasă. În egală măsură, există și o colaborare în sens invers, principalii „beneficiari” ai expertizei noastre fiind colegii din practicile de litigii, de banking & finance și, bineînțeles, din departamentul de energie, mai ales în contextul investițiilor în energie regenerabilă”, a explicat partenerul TZA. În plus, agenda încărcată și diversificată împinge spre recrutări țintite, pentru a menține viteza de reacție și standardul de execuție. „Analizăm în mod constant nevoia de a extinde echipa. Obiectivul este să rămânem aliniați la dinamica pieței și la așteptările clienților noștri”, a concluzionat el.

În privința portofoliului de proiecte, diversitatea e definitorie: o serie de proiecte s-a așezat de-a latul întregii piețe,

cu grade diferite de dificultate juridica și complexitate a negocierii. „Selectarea unui «Top 5» este dificila, fiecare proiect are propria sa complexitate, dinamica și importanța pentru client”, a recunoscut **Razvan Gheorghiu-Testa**. Ilustrativ, echipa a fost implicata într-un proces complex de M&A care a presupus structurarea și implementarea unui joint-venture care va dezvolta proiecte de energie regenerabila, proiect ce a combinat analiza imobiliara, ruta de autorizare și asigurarea finanțării.

Pe segmentul office, firma a reprezentat proprietarul unei cladiri de birouri într-un proces de dispozal, iar pe zona de industrial & logistics a continuat colaborarea cu unul dintre cei mai dinamici dezvoltatori, care s-a tradus în peste 15 contracte de închiriere negociate în acest an.

În spatele acestor exemple, filosofia ramâne aceeași: documentație atenta, clauze inteligente și o echipa care îmbina expertiza tehnica cu pragmatismul comercial.

Citește și

→ [Primul pas real spre avocatura de business | În culisele programului de practica juridica organizat de Țuca Zbârcea & Asociații, o adevarata școală de formare și începutul unui dialog profesional. Cursanții implicați în program au apreciat comunicarea continua și proiectele în care au fost implicați și ar recomanda aceasta experiență altor studenți. Avocații-mentori spun ca experiența de practica autentica ofera prilejul de a înțelege care sunt valorile ce definesc profesia](#)

Cum se vede practica dinspre ghidurile internaționale: „una dintre cele mai profesioniste echipe” de pe piața locala

Țuca Zbârcea & Asociații a intrat în edițiile 2025 ale Legal 500 și Chambers Europe cu un profil solid pe Real Estate & Construcții, confirmat de clasari și de un set consistent de aprecieri din partea clienților. În Legal 500 EMEA, firma este poziționata în primul eșalon la „Imobiliare și construcții”, cu un editorial care subliniaza reputația foarte buna a practicii și experiența consistenta în dezvoltari și investiții imobiliare, urbanism și litigii privind proprietatea. Aceeași pagina reține o baza de clienți diversa, de la banci și investitori la retaileri și administratori de active, semn ca echipa este foarte activa atât pe proiecte de investiții, cât și pe finanțari și operaționalizare. Ghidul juridic internațional îl poziționeaza pe **Razvan Gheorghiu-Testa** în banda „*Hall of Fame*”, al avocaților care se afla în vârful ierarhiei profesionale.

Chambers Europe 2025 plaseaza Țuca Zbârcea & Asociații în *Band 2* pe Real Estate și confirma vizibilitatea practicii prin mențiuni explicite atât la nivelul firmei, cât și la nivel individual.

Tonul clienților în Legal 500 explica de ce aceasta practica performeaza pe mandatele grele. Un client consemneaza „*competența solida, înalta înțelegere a afacerii și versatilitate în abordarea situațiilor*”, în timp ce un altul apreciaza „*profesionalismul, expertiza juridica, abordarea practica, înțelegerea foarte buna a nevoilor clientului, implicarea personala și calitatea muncii*”. O alta marturie subliniaza „*una dintre cele mai profesioniste echipe cu care am lucrat*”. Sunt mesaje convergente, care contureaza o echipa antrenata sa livreze soluții juridice cu ritm și precizie.

În oglinda cu aceste evaluări, profilul echipei din Legal 500 arată un nucleu de coordonare în care cei doi parteneri coordonatori - **Dan Borbely** și **Razvan Gheorghiu-Testa** – supervizează activitatea echipelor implicate în proiecte de achiziții, dezvoltări greenfield, finanțări și tranzacții de portofoliu. Alături de cei doi, **Alexandra Peres** gestionează mandatele în materie de închiriere birouri, dar și aspectele de drept imobiliar din proiectele de energie regenerabilă, iar **Oana Ureche** și **Dragos Apostol** gestionează proiectele de M&A. Această distribuție de roluri permite acoperirea întregului ciclu de viață al activelor, de la structurarea achiziției la autorizare, finanțare, închiriere și exit, inclusiv atunci când proiectele presupun gestionarea unor probleme litigioase sau a componentelor de urbanism.

Portofoliul recent confirmă calibrarea pe mandate mari și diversificate: echipa a lucrat pentru Morgan Stanley Real Estate Investing, Carrefour Romania, Warehouses De Pauw, OMV Petrom, Vodafone Group Services plc, Speedwell, Jones Lang LaSalle Services, Indotek Group, S+B Gruppe AG, Revetas Capital Advisors și McDonald's Romania, acoperind de la achiziții și dezvoltări la operare și optimizare contractuală. În această linie, [firma a asistat Vodafone Romania în achiziția Telekom Romania Mobile](#), dosar cu o componentă imobiliară complexă și coordonare transfrontalieră, și a consiliat OMV Petrom pe segmentul imobiliar-construcții al celui mai amplu pachet de proiecte de energie verde din România, integrând verificarea titlurilor, regimul de urbanism și structurile de implementare pentru a atinge parametrii ceruți de finanțatori și autorități.

În planul proiectelor concrete și traseul ultimilor ani oferă repere tangibile. O tranzacție-etalon în retail a fost achiziția Expo Market Doraly de către Warehouses De Paw, tranzacție în care echipa Țuca Zbârcea a fost alături de cumpărător sau [vânzarea Vitantis Shopping Center către Praktiker Real Estate Romania](#), unde Țuca Zbârcea & Asociații a asistat vânzătorul, un dosar în care readucerea schemei comerciale pe un profil performant a fost dublată de securizarea prin contracte pe termen lung a chirișilor-ancora. Un alt exemplu vine din piața terenurilor pentru rezidențial: achiziția de către Speedwell a două loturi de peste 50.000 mp din nordul Bucureștiului, o mișcare care a consolidat portofoliul dezvoltatorului pe segmentul premium și a presupus o atenție sporită la regimul urbanistic, acces și integrarea viitoarelor faze. Tot pe zona de M&A, [firma a asistat Zacaria Group în transferul către CTP](#) a circa 112.000 mp de parcuri industriale în patru orașe iar pe segmentul de hospitality echipa a lucrat la vânzarea hotelului Ramada Majestic de pe Calea Victoriei, un dosar cu încărcatura istorică și poziționare centrală, unde cerințele de conformare și particularitățile imobilului au contat major în structurarea documentației.

Acest palmares ilustrează, dincolo de varietate, o constantă: proiectele sunt conduse cu o arhitectură juridică atentă la detaliu, iar documentația este calibrată pentru a rezista la presiunea operațională din exploatare, la exigențele finanțatorilor și la eventuale teste contencioase. În termeni de tendințe, directoarele marchează în 2025 preferința investitorilor pentru active bine poziționate și eficiente energetic, pentru contracte de închiriere standardizate și transparente și pentru structuri care anticipează schimbări legislative sau tehnice pe cicluri de câțiva ani. Practica Țuca Zbârcea & Asociații se suprapune acestor priorități: echipa îmbină negocierea comercială fermă cu due diligence urbanistic și contractual, iar pe finanțări are un istoric de a răspunde cerințelor băncilor privind aportul de capital, controlul fluxurilor și corelarea finanțării cu progresul certificabil al lucrărilor.

În ansamblu, apariția Țuca Zbârcea & Asociații în edițiile 2025 ale celor două ghiduri confirmă forța unei echipe care lucrează integrat între tranzacțional, finanțări, urbanism și litigii, reușind să ducă la capăt mandate complexe într-o piață atentă la disciplină, transparență și rezultate măsurabile. Este o recunoaștere construită pe proiecte vizibile și pe feedback direct din piață, cu o relevanță care depășește colecția de trofee și se vede în felul în care tranzacțiile se încheie, activele se securizează și planurile de investiții merg mai departe.