Albota Law Firm își menține standardele ridicate în Real Estate cu o echipa alcatuita doar din avocați seniori, recunoscuta constant în ghidurile internaționale. Practica are anvergura, ritm și disciplina, iar vizibilitatea internaționala valideaza un mod de lucru orientat spre rezultat | De vorba cu Oana Albota (Managing Partner) despre tendințele pieței, provocarile perioadei modul în care lucreaza echipa

Albota Law Firm intra în 2026 cu o practica de Real Estate matura, construita pe o echipa construita doar din practicieni cu experiența, care lucreaza rapid, coerent și fara bucle inutile de revizuire.Forța sa sta în modul inteligent în care conecteaza, fara întreruperi, urbanismul, finanțarea, contractele de construire și exit-ul, ținând proiectele pe traiectorie chiar și când presiunile de cost, termenele administrative sau schimbarile fiscale cfare afecteaza planul inițial. Mandatele recente – de la dezvoltari rezidențiale bancabile la refinanțari pe office și proiecte cu specific hospitality – arata o capacitate constanta de a calibra documentația la exigențele bancilor și la realitățile comerciale din teren. Practica este multidisciplinara în sensul autentic al cuvântului: avocații aduc în aceeași masa expertiza complementara în litigii, energie, corporate și M&A, astfel încât analiza, redactarea și negocierea curg fara fricțiuni. În leasing, echipa negociaza formule flexibile, dar solide, pe o piața tot mai orientata spre chiriaș, iar în construcții prefera arhitecturi contractuale care protejeaza echilibrul economic și continuarea lucrarilor. Pe fondul unei finanțari mai selective, a unei piețe tot mai atente la ESG și a unei jurisprudențe care stabilizeaza autorizațiile, firma își ajusteaza constant procedurile pentru a conferi siguranța juridica și cadența operaționala. Tendința generala a pieței ramâne una de ajustare cu disciplina: proiectele bine structurate, cu due diligence temeinic, garanții clare și fluxuri transparente, își gasesc înca finanțare și cumparatori. În acest context, Albota Law Firm ramâne un partener eficient în realizarea proiectelor: lucid pe risc, rapid în soluții și eficient în a transforma soluțiile legale în progrese cuantificabile pe șantiere și în tranzacții.

Ajustare controlata, finanțare mai selectiva și mandate care pastreaza proiectele pe traiectorie

În fotografia ultimului an, imobiliarele românești nu arata o „resetare”, ci mai curând o reașezare atenta a pieselor de pe tabla. Segmentul rezidențial mediu își pastreaza dinamica, iar logistica ramâne un magnet pentru capitalul cu viziune operaționala, în vreme ce bancile și investitorii opereaza cu un filtru de prudența vizibil mai fin. „În perioada 2024–2025, piața imobiliara trece printr-o ajustare naturala, nu printr-o ‘resetare’ în sensul clasic”, a spus **Oana Albota**, *Partener fondator al Albota Law Firm*. „Cererea s-a menținut relativ constanta pe segmentele cu potențial real - în special rezidențialul mediu și logisticul - însa nivelul de prudența este mai ridicat, atât din partea cumparatorilor, cât și a finanțatorilor”, a nuanțat ea.

Aceasta schimbare de ton se vede cel mai clar în creditare. Instituțiile finanțatoare ramân prezente, dar intra în tranzacții dupa un due diligence bancar mult mai granular, axat pe garanții solide, pe dovada pre-vânzarilor sau a pre-închirierilor și pe aportul de capital al dezvoltatorului. „Bancile ramân active, dar impun condiții mai prudente, cu o verificare atenta a garanțiilor, a pre-vânzarilor/închirierilor și a aportului propriu al dezvoltatorului”, a explicat **Oana Albota**. „Acest filtru selectiv face diferența între proiectele care merg mai departe și cele care sunt puse în așteptare”, a completat ea, aratând ca apetitul investitorilor s-a temperat pe fondul incertitudinilor

macroeconomice și politice, fara ca interesul strategic pentru piața locala sa dispara.

În teren, efectele acestei prudențe se suprapun peste un set de presiuni bine-cunoscute: costuri de construcție împinse în sus, termene administrative lungi pentru autorizații și avize, plus un mediu fiscal mai apasator. „Am întâlnit proiecte aflate în dificultate, în special din cauza creșterii costurilor, a întârzierilor administrative și a presiunii fiscale", a menționat **Oana Albota**. „Cele mai eficiente soluții au fost restructurarea bugetelor, renegocierea termenelor și a obligațiilor, precum și amânarea unor faze pâna la stabilizarea costurilor și a cererii", a precizat ea, adaugând ca, deși insolvența apare rar, concordatul preventiv a devenit mai des folosit acolo unde fluxurile de numerar nu au mai putut fi recalibrate la timp.

Citește și

→ Piața de Real Estate, radiografiata de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun ca este "probabil cea mai buna din România" în aceasta practica: industrial-logistic în viteza, office cu accent pe retenție și eficiența, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase (partener) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment

---

Pe piața de birouri, jocul s-a mutat ferm în terenul chiriașilor. Rata spațiilor neocupate pune presiune pe încasari, iar negocierile se concentreaza mai puțin pe extindere și mai mult pe optimizare. „Piața de birouri este, în prezent, puternic orientata spre chiriași, cu grad ridicat de neocupare și presiune asupra proprietarilor", a subliniat **Oana Albota**. „Preînchirierile sunt rare, iar majoritatea tranzacțiilor din ultimul an a vizat renegocieri: ale contractelor existente - de regula pentru extinderea duratei contractuale, dar cu reducerea suprafețelor închiriate", a detaliat ea. În acest context, proprietarii au devenit semnificativ mai flexibili, oferind incentive comerciale consistente - perioade de rent-free, contribuții la fit-out, pachete de relocare - pentru a menține chiriașii actuali sau a atrage noi ocupanți.

La capitolul reconversii, discuțiile sunt intense, însa realitatea tehnica și urbanistica tempereaza entuziasmul. Multe cladiri ar avea sens economic daca ar trece la rezidențial sau la funcțiuni mixte, dar condițiile de structura, instalații, parcari, însorire și standarde de locuire ridica bariere costisitoare. „Deși reconversia birourilor catre rezidențial sau mixte este frecvent discutata, implementarea ramâne dificila din cauza limitarilor urbanistice, cerințelor tehnice și costurilor de adaptare", a indicat **Oana Albota**. „Majoritatea acestor proiecte sunt înca în faza de fezabilitate, iar doar unele avanseaza spre execuție", a adaugat ea.

Pe acest segment, mandatele pe care le gestioneaza avocații fac diferența între un portofoliu care rezista presiunii și unul care își erodeaza valoarea. Albota Law Firm a lucrat pe refinanțari bancare menite sa restructureze împrumuturi intragrup sau sa înlocuiasca facilitați vechi, dar și pe tranzacții de închiriere în cladiri de birouri existente - instrumente juridice care refac echilibrul economic al proiectelor. „Aceste procese s-au dovedit esențiale pentru adaptarea proprietarilor la noul context și pentru asigurarea sustenabilității portofoliilor pe termen mediu", a spus **Oana Albota**.

Prețurile din rezidențial urca în ritm constant, din rațiuni mai degraba obiective: materialele și manopera s-au scumpit, iar modificarile de TVA ajung, în final, în prețul platit de cumparator. În același timp, cumparatorii evalueaza mai atent timingul și bugetul, mai ales în contextul incertitudinii politice și al noilor masuri fiscale. „Ne așteptam ca prețurile sa creasca în urmatoarele luni, pe fondul costurilor de construcție și al creșterii cotei de TVA", a aratat **Oana Albota**. „Se vede o prudența accentuata în rândul cumparatorilor, influențata de

incertitudinea politica și de masurile fiscale recente, care afecteaza încrederea și puterea de cumparare", a punctat ea.

Bancile nu au parasit finanţarea rezidenţiala, dar o privesc printr-o lupa mai puternica: garanții verificate la sânge, nivel de capitalizare solid la dezvoltator, pre-vânzari credibile și cash-flow testat în scenarii. „Creditarea exista, însa documentația solicitata este mai riguroasa, iar deciziile se iau dupa analize detaliate ale fluxurilor de numerar", a explicat **Oana Albota**. „Accentul se pune pe calitatea garanțiilor, pe capitalizarea dezvoltatorilor și pe stadiul de pre-vânzare al proiectelor", a adaugat ea, sugerând ca deal-urile cu structura clara și transparența financiara trec mai repede prin comitete.

În planul mandatelor concrete, firma a lucrat în ultima perioada la tranzacții reprezentative pentru piața de locuințe, atât în București, cât și în marile centre regionale. „Am asistat Atenor în vânzarea proiectului UpSite, un ansamblu de 258 de apartamente din București, inclusiv în finanțarea acordata de Garanti Bank", a detaliat **Oana Albota**. „Am consiliat Liberty Residential la vânzarea proiectului din Cluj (268 de apartamente, finanţat de Libra Bank) și Shikun Binui, în vânzarea proiectului New Point 2 din Voluntari", a menționat ea, trasând o linie comuna: proiecte cu fundament operațional, bancabile, orientate catre livrare disciplinata.

Aceste mandate nu se focuseaza doar pe semnarea contractului de vânzare. Avocații sunt prezenți înca din faza de investigație juridica și tehnica, însoțesc dezvoltarea pas cu pas și pregatesc, din timp, ieșirea ordonata catre cumparator sau catre noul proprietar al ansamblului. „În toate aceste mandate, am fost implicați atât în due diligence, cât și în faza de dezvoltare", a precizat **Oana Albota**. „Aceasta implicare ne-a oferit o perspectiva completa asupra provocarilor: de la autorizații și structurarea finanțarilor, pâna la exit și transferul catre cumparatori", a sintetizat ea, subliniind rolul consilierii integrate în pastrarea ritmului de lucru și a calitații documentației.

Un punct comun al întregului ecosistem ramâne, așadar, disciplina financiara: proiectele trec bariera daca au equity adecvat, contracte bine gândite, pre-vânzari sau pre-închirieri realiste și o matrice de riscuri controlata. În lipsa acestor repere, soluțiile juridice sunt de tip corectiv - rearanjarea clauzelor, re-fazari, standstill-uri - menite sa recâștige sincronul dintre costuri, termene și venituri.

Privind înainte, rezidenţialul va continua sa dicteze ritmul tranzacţional, sprijinit de nevoia structurala de locuire și de proiecte care îmbina poziționari avantajoase cu finanțare securizata. Birourile vor ramâne un exercițiu de optimizare și retenție, iar deciziile de reconversie se vor lua acolo unde matematica tehnica și urbanistica le face viabile. Bancile vor finanța, dar își vor pastra grila stricta, iar investitorii vor evalua mai riguros contextul politic și fiscal, fara sa abandoneze o piața pe care o înțeleg din ce în ce mai bine.

În ultima perioada Albota Law Firm a asistat clienți în proiecte logistice și de retail, atât în faza de dezvoltare și finanțare, cât și în negocierea contractelor de închiriere pe termen lung. Un exemplu recent îl reprezinta negocierea unui contract de închiriere pentru un proiect de retail, în care construcția este realizata în conformitate cu cerințele chiriașului (built-to-suit). "În astfel de cazuri, accentul cade pe garanțiile privind termenele de finalizare, iar clauzele de penalitate pentru întârzieri devin elemente centrale ale negocierii", a explicat interlocutoarea ***Biz* Lawyer**.

Ea spune ca piața logistica și de retail este foarte activa, impulsionata de cererea crescuta pentru spații de depozitare, producție și distribuție, susținuta la rândul ei de îmbunatațirea infrastructurii de transport și de creșterea volumului de comerț online. "În consecința, randamentele au ramas stabile, iar chiriile se mențin la un nivel competitiv, în special în proiectele bine amplasate și cu specificații tehnice moderne", a punctat **Oana Albota**.

Pentru clienții implicați în astfel de proiecte, Albota Law Firm ofera asistența completa, de la rapoarte de due diligence pâna la revizuirea documentației de autorizare și a contractelor de finanțare. De asemenea, este implicata

în negocierea acordurilor de dezvoltare și de închiriere, unde particularitățile țin tot mai mult de transferul de riscuri între dezvoltator și chiriaș.

Citește și

→ **Avocații din practica de Real Estate de la Bondoc și Asociații ramân 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 volatila, dar înca plina de oportunitați**

Urbanism, terenuri pentru energie și litigii: unde se blocheaza proiectele și cum se scurteaza parcursul

În imobiliarele ultimilor ani, traseul de la idee la șantier trece tot mai des prin hațișul urbanismului. Blocajele pot aparea la începutul drumului, dar și aproape de linia de start a lucrarilor. „Blocajele în materia urbanismului și autorizarii pot aparea înca din faza de aprobare a documentațiilor de urbanism, dar și ulterior, în etapa de emitere a autorizațiilor de construire”, a spus fondatoarea Albota Law Firm. „Deși termenele legale sunt, în teorie, clare și chiar reduse în urma ultimelor modificari legislative, procesul ramâne anevoios, iar colaborarea dintre autoritați și dezvoltatori este minima”, a nuanțat ea, subliniind ca ritmul administrativ prea lent erodeaza calendarul oricarui proiect.

Efectele sunt vizibile: lipsa de predictibilitate genereaza costuri neplanificate, iar dezvoltatorii ajung sa recalculeze faze-cheie doar pentru a ține în viața finanțarea. „Lipsa de transparența și ritmul lent al instituțiilor publice genereaza incertitudine și neîncredere, ceea ce se traduce într-un veritabil risc de țara, cu efect direct asupra apetitului investițional, inclusiv al investitorilor straini”, a punctat Oana Albota. În astfel de contexte, rolul avocatului trece de la redactarea actelor la pași practici pentru deblocarea proiectelor: dialog ferm cu administrația, conturarea cadrului legal, pregatirea pașilor procedurali.

Acolo unde decizia întârzie nejustificat, intervenția se muta în registrul contenciosului. „Pentru a debloca proiectele, intervenim activ în relația cu autoritățile, inclusiv prin somații și acțiuni în instanța întemeiate pe obligații de a face, atunci când administrația refuza sau întârzie nejustificat emiterea actelor necesare”, a explicat **Oana Albota**. Practica arata însa ca nici sala de judecata nu reprezinta mereu un drum mai rapid: „Am întâlnit situații în care inclusiv fazele litigioase au fost prelungite excesiv. De exemplu, într-un dosar recent privind prelungirea valabilității unui certificat de urbanism, pronunțarea a fost amânata de peste zece ori, ceea ce evidențiaza cât de dificila poate fi protejarea drepturilor investitorilor chiar și pe calea judiciara”, a detaliat ea.

Pe același traseu, se contureaza o presiune noua: administrațiile locale încearca sa fixeze beneficii publice suplimentare înainte de aprobarea planurilor urbanistice. „Se contureaza totodata o tendința noua în atitudinea autoritaților locale, care, înainte de aprobarea planurilor urbanistice, încearca sa securizeze beneficii suplimentare pentru comunitate”, a indicat **Oana Albota**. Dezvoltatorii sunt tot mai des invitați sa contribuie la infrastructura, spații verzi sau chiar la funcțiuni educaționale din proximitate, într-o logica de partajare a plusvalorii proiectului. „Deși aceste contribuții pot aduce beneficii reale comunității, ele pot deveni povara financiara semnificativa pentru dezvoltatori, afectând fezabilitatea economica a proiectelor și, uneori, ducând la abandonarea lor; de aceea o împarțire a acestor costuri între dezvoltatori și autoritățile publice ar fi mai echitabila”, a adaugat ea.

Apetitul pentru terenuri destinate energiei regenerabile a conturat o activitate juridica intensa, de la planificare la detaliile tehnice. „Practica noastra în domeniul energiei regenerabile s-a extins considerabil în ultimii ani, odata cu reînvierea interesului pentru proiectele eoliene și fotovoltaice”, a menționat **Oana Albota**. „Suntem implicați în toate fazele acestor investiții, de la identificarea și securizarea terenurilor, pâna la construirea și ulterior vânzarea proiectelor”, a completat ea, descriind o asistența 360° care ține împreuna contracte, autorizații și finanțari.

Primul prag este agregarea proprietaților. „Securizarea terenurilor ramâne una dintre cele mai mari provocari, în principal din cauza fragmentarii proprietaților și a dificultații de a obține o structura unitara pentru suprafețe mari”, a subliniat **Oana Albota**. În plus, în cazul proiectelor care implica terenuri agricole, procesul de schimbare a categoriei de folosința și coordonarea între autoritățile locale pot prelungi semnificativ etapele de pregatire, a explicat avocata.

Apoi vin servituțile, drepturile de trecere și intabularile, diferit calibrate în funcție de tehnologie. „Problemele de drepturi de trecere, servituți și intabulari sunt recurente, însa se manifesta diferit în funcție de tehnologia proiectului”, a aratat **Oana Albota**. Particular în eolian, harta acceselor rutiere, a cablurilor subterane și a zonelor de protecție aeriana, face ca documentațiile cadastrale sa fie mult mai sofisticate: „În proiectele eoliene, aceste dificultați sunt mai vizibile decât în cele fotovoltaice, întrucât turbinele presupun o rețea extinsa de drumuri de acces, cabluri subterane și zone de protecție aeriana”, a detaliat ea. „De exemplu, terenurile afectate de servituți aeriene, care acopera culoarele de rotație ale palelor turbinelor și zonele de siguranța impuse prin reglementarile de aviație civila, necesita securizarea distincta a drepturilor de folosința și alinierea documentației cadastrale la aceste restricții”, a adaugat avocata.

Rețeta de mitigare îmbina instrumente contractuale și verificari tehnice riguroase, cu pași secvențiați pentru a evita suprapuneri sau lacune. „În practica, soluțiile pe care le aplicam combina instrumente contractuale flexibile, promisiuni bilaterale de vânzare, contracte de superficie, drepturi de folosința pe termen lung, cu o verificare cadastrala și topografica riguroasa, pentru a evita suprapunerile și riscurile de intabulare”, a sintetizat **Oana Albota**. Acest mix ofera fundamente solide pentru finanțatori și asigura un traseu mai curat catre construcție și, ulterior, catre vânzarea proiectului.

La capitolul dispute, real estate ramâne teritoriu cu densitate mare de litigii - mize ridicate, contracte interdependente, termene strânse. „Domeniul real estate ramâne unul puternic predispus la litigii, dat fiind numarul mare de contracte interdependente și valoarea ridicata a investițiilor”, a declarat **Oana Albota**. „Cele mai frecvente cauze vizeaza dispute între antreprenori și beneficiari sau între antreprenori și subantreprenori, generate de întârzieri, lucrari suplimentare, garanții de buna execuție sau neconformitați ale construcției”, a detaliat ea, aratând ca prevenția contractuala și mecanismele de soluționare rapida sunt esențiale.

Arbitrajul își pastreaza avantajul de cadența și expertiza specializata, mai ales în proiectele cu componenta internaționala. „În astfel de cazuri, recomandam frecvent clauze arbitrale, iar pentru proiectele de anvergura internaționala preferam arbitrajul ICC, care ofera un cadru mai rapid și predictibil de soluționare”, a precizat Oana Albota. În paralel, echipa a dus în instanța litigii nascute din tranzacții de acțiuni, precum și cazuri de insolvența aparute în lanțul de execuție. „Am reprezentat clienți și în litigii privind tranzacții având ca obiect transferuri de acțiuni (share deals), nascute din neexecutarea contractelor de vânzare-cumparare”, a menționat ea. „Totodata, observam o creștere a litigiilor de insolvența, pe fondul dificultaților financiare ale partenerilor contractuali din lanțul de construcții și furnizori, ceea ce impune o monitorizare atenta a relațiilor comerciale”, a adaugat interlocutoarea *Biz***Lawyer**.

Din zona rezidențiala vin dosare tot mai tehnice, pe vicii ascunse și neconformitați post-livrare, cu chemari în garanție pe verticala proiectului. „În sfera rezidențiala, s-a intensificat numarul dosarelor privind vicii ascunse sau neconformitați post-livrare, litigii adesea complexe, cu chemari în garanție succesive între dezvoltatori,

constructori, subcontractori şi furnizori", a aratat Oana Albota. Nici contenciosul administrativ nu lipseşte, acolo unde autorizaţiile se blocheaza sau sunt anulate, uneori alimentate de competiţia dintre dezvoltatori ori de opoziţia vecinilor. „Nu lipsesc nici litigiile de contencios administrativ, fie din cauza neobţinerii documentaţiilor de urbanism, a autorizaţiilor de construire, fie ca urmare a anularii acestora, uneori pe fondul concurenţei acerbe între dezvoltatori sau al opoziţiei exercitate cu rea-credinţa de vecini", a semnalat ea. „În plus, gestionam frecvent executari silite pe contracte de închiriere", a completat **Oana Albota**.

În toate aceste speţe, succesul ţine de coordonare şi combinarea adecvata a argumentelor tehnice şi juridice. „Avocaţii litigianţi colaboreaza strâns cu avocaţii dedicaţi implicaţi în aceste dispute şi cu echipele tehnice şi de proiectare ale clienţilor, pentru a formula strategii integrate, care combina argumentele tehnice şi economice ale proiectului cu soluţiile juridice optime menite sa protejeze interesele comerciale şi investiţionale ale acestora", a concluzionat **Oana Albota**. Rezultatul: portofolii protejate, proiecte repuse pe traiectorie şi, acolo unde nu exista scurtaturi, un parcurs procesual asumat, dar riguros orchestrat.

Citeşte şi

→ **Retailerul de articole sportive Hervis exploreaza opţiuni pentru afacerile din Ungaria şi România. Grupul ia în considerare vânzarea majoritaţii filialelor sale din Europa de Sud-Est** | În contextul în care presa austriaca deja vorbeşte despre un efort de revenire dintr-o zona de pierderi consistente şi despre faptul ca performanţa Hervis pe anumite pieţe - mai ales în Ungaria - apasa pe rezultatele grupului SPAR, apar informaţii mult mai precise despre procesele din anumite ţari, printre care şi România.

→ **UNTOLD Group a mandatat Raiffeisen Bank sa gaseasca un investitor puternic, care sa îi susţina expansiunea internaţionala** | Raiffeisen Bank a început deja sa abordeze piaţa şi este de aşteptat ca UNTOLD sa înregistreze un interes solid din partea fondurilor de capital privat, datorita potenţialului sau puternic de creştere.

→ **Brantner (Austria), cu afaceri de gestionare a deşeurilor în mai multe judeţe în România, cauta cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare** | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înfiinţata în 1936 şi aflata la a treia generaţie, a angajat banca de investitii Rothschild cu intenţia de a gasi un cumparator pentru business-ul sau derulat în cinci ţari din Europa Centrala şi de Est.

Finanţare, contracte de construire şi due diligence: cum se „bancarizeaza" proiectele şi ce cere piaţa

În ultimul an, finanţarea a ramas disponibila pentru proiectele cu fundament solid, iar dosarele bine calibrate au trecut de filtrul bancilor chiar şi într-un climat prudent. „Am asistat clienţi în proiecte de finanţare şi refinanţare, în principal pe segmentele rezidenţial şi office", a spus **Oana Albota**, Partener la Albota Law Firm. „În zona rezidenţiala, finanţarile au fost finanţari de dezvoltare, cu trageri pe baza progresului lucrarilor şi a pre-vânzarilor, în timp ce pe segmentul office am fost implicaţi în refinanţari de împrumuturi de asociat sau de finanţari bancare, destinate optimizarii structurii de cost şi recalibrarii termenelor", a detaliat ea, conturând tipologiile dominante.

Apetitul finanţatorilor nu a disparut, dar vine cu o grila de verificare mai stricta şi cu monitorizare atenta pe

cash-flow. „Bancile se mențin active, însa cu un nivel ridicat de prudența și o atenție sporita la garanții și la fluxurile de numerar ale proiectului și verificarea periodica a indicatorilor financiari din facilitați”, a subliniat **Oana Albota**. În echilibru cu aceasta prudența, dosarele câștigatoare sunt cele cu contribuție proprie mai consistenta, cu structuri de garanții robuste și cu mecanisme de control clar definite; de altfel, „se observa o creștere a contribuției proprii a dezvoltatorului, considerata o condiție esențiala pentru acordarea finanțarii”, a punctat ea.

Un element procedural a devenit, recent, un pas obligatoriu de validare: conformitatea pe beneficiarul real. „Un hop destul de mare în finanțari a devenit aprobarea de catre banca a documentației privind beneficiarul real”, a precizat **Oana Albota**. În paralel, relația cu finanțatorii s-a mutat de la simpla conformare documentara la un model de supraveghere continua: condiții suspensive granulate pe tranșe, rapoarte privind stadiul lucrarilor, pre-vânzari actualizate și conturi escrow calibrate pe fluxurile din proiect pentru a securiza încasarile și destinațiile de plata.

În piața s-a cimentat și un set de indicatori de „bancabilitate” pe fiecare segment. „Nivelul de pre-vânzare a apartamentelor a devenit un indicator determinant pentru acordarea finanțarilor în segmentul rezidențial, în timp ce, pentru proiectele de birouri, bancile evalueaza cu prioritate gradul de ocupare și nivelul de închiriere a spațiilor disponibile”, a explicat **Oana Albota**. „Aceste criterii influențeaza direct valoarea creditului și condițiile de tragere”, a adaugat ea, aratând ca scenariile de sensibiliate sunt tot mai des rulate împreuna cu banca pentru a evita blocaje la mijlocul execuției.

Pe partea de garanții, finanțatorii insista pe colaterale clar identificabile și ușor executabile, pe posibilitatea de asigurare și pe arhitectura contractuala care acopera atât riscul de implementare, cât și riscuri exogene (întârzieri administrative, schimbari de piața). „Condițiile suspensive impuse la retragerea tranșelor sunt tot mai detaliate, iar bancile insista pe garanții reale, verificabile și eficiente”, a aratat **Oana Albota**. „Relația dintre dezvoltator și finanțator a devenit mai colaborativa: accentul s-a mutat la monitorizarea continua a proiectului și la comunicarea transparenta privind stadiul lucrarilor și vânzarilor”, a completat ea.

Pe șantier, contractele de construire au ramas, în mare, ancorate în prețuri fixe, iar ajustarile de cost se negociaza cu lupa pe clauze. „În continuare, dezvoltatorii prefera contractele de construire cu preț fix, iar clauzele privind ajustarea valorii lucrarilor sunt negociate strict și punctual”, a explicat **Oana Albota**. „În multe situații, parțile renunța expres la aplicarea impreviziunii, preferând o abordare contractuala predictibila, care sa limiteze riscurile de litigiu”, a adaugat ea, indicând preferința pentru reguli clare și stabilitate.

Alocarea riscurilor urmeaza linia clasica: administrația și avizele ramân pe masa dezvoltatorului, iar riscurile tehnice la constructor. „De regula, dezvoltatorul suporta consecințele întârzierilor administrative, iar constructorul își asuma riscurile tehnice și operaționale, inclusiv cele legate de condițiile terenului sau de factori meteo”, a detaliat **Oana Albota**. Pentru a amortiza șocurile de preț, „tot mai multe contracte includ mecanisme de ajustare bazate pe indici de cost ai construcțiilor utilizați în proiectele publice”, a nuanțat ea. În practica, aceste formule vizeaza doar materiale esențiale precum oțelul, betonul, unde fluctuațiile au fost semnificative în ultimii ani.

În ultimii ani a prins contur și conceptul de „echilibru economic” între parți. „Se observa o tendința de a introduce clauze menite sa distribuie proporțional impactul unor evenimente neprevazute, precum modificari legislative sau crize geopolitice ce duc la întârzierea aprovizionarii sau variații majore de preț”, a precizat **Oana Albota**. „Aceste prevederi nu elimina riscurile, dar creeaza un cadru mai flexibil, care încurajeaza continuarea lucrarilor în locul blocajului sau rezilierii”, a completat ea, descriind un compromis contractual ce pastreaza proiectul „în viața”.

La achiziția de proiecte în diverse stadii - teren, „gata de construit” sau în execuție - rigorile de due diligence dicteaza ritmul deciziei. „ Pentru majoritatea proiectelor, mai ales în domeniul energy, elementul esențial ramâne due diligence-ul juridic aprofundat, cu accent pe urbanism și regimul terenurilor – ariile din care provin, în

continuare, cele mai multe riscuri”, a indicat **Oana Albota**. „Analiza vizeaza legalitatea documentațiilor (PUZ-uri, certificate de urbanism, autorizații de construire) și coerența circuitului de proprietate”, a adaugat ea, subliniind ca bancabilitatea se construiește din aceasta verificare de baza.

Chiar daca marile dosare de restituire sunt în declin, atenția pe titlurile de proprietate ramâne obligatorie, mai ales în rural și periurban. „Riscul privind dosarele de restituire s-a diminuat considerabil, dar riscul de țara asociat litigiilor privind titlurile de proprietate ramâne prezent, mai ales în zonele rurale sau periurbane”, a avertizat **Oana Albota**. Chiar daca în practica aceste riscuri sunt tot mai rare, ele continua sa fie investigate minuțios de investitori, fiind considerate un factor critic pentru obținerea finanțarii.

În plus, investitorii solicita documentație completa privind drepturile de acces și servituțile de utilitați, contractele de concesiune sau arenda, precum și acordurile de racordare la rețele. ”Tot mai des, se cer confirmari privind situația juridica a terenurilor și încadrarea lor din perspectiva zonelor de protecție, a reglementarilor de mediu, inclusiv eventuale restricții Natura 2000 sau avize de la autoritați de mediu”, a nuanțat interlocutoarea *Biz***Lawyer**, toate decisive atât la finanțare, cât și la preț.

Pentru proiectele „gata de construit” sau în curs, lupa se muta pe implementare: termene, condiții din autorizații, garanții de buna execuție și conținutul contractelor de antrepriza, ca test al capacitații reale de finalizare. „În cazul proiectelor ‘gata de construit’ sau aflate deja în execuție, analiza se extinde asupra stadiului de implementare, a garanțiilor și a contractelor, pentru a evalua capacitatea de finalizare”, a sintetizat **Oana Albota**. Concluzia este simpla: proiectele transparente, cu documentație completa, structura clara de riscuri și mecanisme de control pe fluxuri sunt cele care „se bancarizeaza” mai repede și trec linia deciziei investiționale.

Citește și

→ În spatele scenei, alaturi de avocații din practica de Real Estate de la Țuca Zbârcea & Asociații, într-un mediu în care calitatea documentației, calibrarea riscurilor și gestionarea inteligenta a calendarului determina daca un proiect se finanțeaza, se construiește și se capitalizeaza corect | De vorba cu Razvan Gheorghiu-Testa (partener) despre tendințele pieței imobiliare și forța unei echipe care opereaza integrat, folosește inteligent regulile și anticipeaza riscurile, astfel încât proiectele complicate, de la teren și autorizare pâna la finanțare, leasing și exit sa ajunga la linia de sosire

---

Reglementari, chirii și ESG: cum s-au reconfigurat standardele de lucru din real estate în ultimele 12 luni

Ultimul an a adus o corecție fiscala care a forțat o reașezare rapida a contractelor și a fluxurilor de plata. „Una dintre cele mai importante schimbari este majorarea cotei standard de TVA de la 19% la 21%, coroborata cu menținerea temporara a facilității de 9% pentru locuințele sub anumite plafoane de preț și suprafața”, a explicat **Oana Albota**, *Partener la Albota Law Firm*. „Aceasta a afectat în mod special proiectele rezidențiale aflate în derulare, unde dezvoltatorii și cumparatorii au fost nevoiți sa reanalizeze structura contractelor și fluxurile de plata pentru a se încadra în regimul tranzitoriu”, a detaliat ea, adaugând ca piața înca absoarbe noile condiții.

În paralel, o decizie de referința a adus claritate în urbanism. „Decizia Curții Constituționale din 9 aprilie 2025 a tranșat definitiv problema autorizațiilor emise în baza PUZ-urilor ulterior anulate”, a subliniat **Oana Albota**. „CCR a statuat ca anularea unui act administrativ normativ – precum un PUZ – nu poate produce automat efecte

asupra autorizațiilor individuale emise în temeiul sau, întrucât acest lucru ar afecta principiul securității juridice", a precizat ea, semnalând ca hotarârea contribuie la deblocarea dezvoltarilor din București și din alte orașe unde litigiile au indus incertitudine.

Pe firul schimbarilor legislative s-a înscris și protecția cumparatorului de locuințe prin limitarea avansului. „Propunerea depusa în octombrie 2024 vizeaza plafonarea avansului la maximum 10% din valoarea apartamentelor achiziționate de la dezvoltatori, cu posibilitatea de a urca pâna la 40% daca exista asigurare de garanție pentru cumparator", a menționat Oana Albota. „Inițiativa urmarește protejarea cumparatorilor și responsabilizarea dezvoltatorilor în relațiile contractuale, însa poate genera presiuni suplimentare asupra finanțarii proiectelor, mai ales pentru dezvoltatorii mici și medii, care depind de pre-vânzari pentru asigurarea fluxurilor de numerar", a nuanțat ea. În consecința, documentația de finanțare și mecanismele de cash-flow trebuie regândite pentru a menține bancabilitatea.

La capitolul închirieri, piața este evident orientata spre chiriași, ceea ce determina condiții contractuale mai flexibile și pachete comerciale mai competitive din partea proprietarilor. De menționat este și faptul ca standardele de conformitate au urcat pe lista scurta a negocierilor. „Chiriașii analizeaza mult mai atent aspectele tehnice și de conformitate ale cladirilor, inclusiv verificarea autorizarii complete a imobilului și a respectarii cerințelor privind securitatea la incendiu", a indicat **Oana Albota**. „Verificari tratate formal pâna recent au devenit astazi etapa standard în procesul de due diligence al chiriașului", a adaugat ea, ceea ce obliga proprietarii la transparența tehnica și la reparații contractuale clare.

În privința modelului contractual, flexibilitatea a devenit moneda curenta. „Observam o tendința clara catre flexibilitate pentru chiriaș – break option-uri, bugete de fit-out generoase, fit-out autorizat și executat de proprietar, acordarea unor perioade de rent-free", a aratat **Oana Albota**. „Aceasta abordare face oferta mai competitiva și susține parteneriate pe termen lung, într-o piața în care fidelizarea chiriașului a devenit esențiala", a completat ea, descriind un pachet comercial care amortizeaza riscul de neocupare.

Indexarea și costurile operaționale sunt, la rândul lor, calibrate pe indicatori și pe transparența. „Majoritatea contractelor continua sa urmeze indicele european al prețurilor de consum", a precizat **Oana Albota**. „Se discuta mai des despre o repartizare echitabila a costurilor de operare, cu o transparența sporita asupra cheltuielilor de mentenanța și eficiența energetica", a adaugat ea, semn ca economia de energie și performanța tehnica sunt, de fapt, clauze comerciale în toata regula.

Pe zona de guvernanța și conformare, atribuțiile ramân, în mod natural, în curtea dezvoltatorilor, însa arhitectura juridica trebuie sa le integreze explicit. „Cerințele de mediu, sanatate și securitate în munca, protecția patrimoniului și a spațiilor verzi sunt gestionate în principal de dezvoltatori, ca parte a procesului de obținere a avizelor și acordurilor necesare pentru autorizare", a explicat **Oana Albota**. „Rolul nostru este sa asistam clienții în integrarea corecta a acestor cerințe în documentația juridica, astfel încât obligațiile rezultate din avize și condițiile de conformare sa fie clar reflectate în contractele de antrepriza, finanțare sau vânzare", a detaliat ea, pentru a preveni sincope la implementare ori la recepție.

ESG a trecut de la „o caseta de bifat" la criteriu de finanțare și de evaluare a riscurilor. „Observam o accentuare a componentelor ESG în proiectele imobiliare, atât din perspectiva cerințelor de mediu și eficiența energetica, cât și a transparenței și responsabilității în procesul decizional", a evidențiat **Oana Albota**. „Finanțatorii și investitorii internaționali solicita tot mai des confirmari de conformitate ESG, iar aceste criterii ajung sa influențeze condițiile de finanțare, evaluarea riscurilor și chiar strategiile de exit", a completat ea, marcând schimbarea de paradigma în accesul la capital.

Ca raspuns, munca de avocatura a devenit tot mai mult un exercițiu de aliniere continua la standarde. „Sprijinim clienții prin revizuirea documentației de conformare, verificarea condițiilor din avizele de mediu și urbanism și

includerea în contractele principale a clauzelor de conformitate ESG", a sintetizat **Oana Albota**. „Scopul este ca proiectul sa ramâna aliniat standardelor legale şi de sustenabilitate pe întreaga durata de dezvoltare și operare", a încheiat ea.

În ansamblu, impactul combinat al fiscalității, jurisprudenței constituționale, noilor obiceiuri de închiriere și presiunilor ESG a rescris prioritățile: clauze mai inteligente, documentație mai clara şi o traiectorie proiectata sa reziste la schimbare.

Cum își organizeaza Albota Law Firm practica și unde apasa accelerația

La Albota Law Firm, arhitectura practicii mizeaza pe experiența pura. „Echipa noastra este formata exclusiv din avocați seniori, cu experiența, o structura care ne permite sa oferim soluții rapide şi aprofundate, fara etape intermediare de verificare/revizuire interna", a spus **Oana Albota**. „Este o particularitate a echipei noastre, care se reflecta în calitatea consultanței și în eficiența gestionarii proiectelor complexe", a adaugat ea, marcând diferența de viteza și rigoare pe care o aduce o „linie de front" formata doar din profesioniști cu senioritate.

Dincolo de nucleul de real estate şi construcții, fiecare avocat are o a doua specializare juridica, menita sa închida cercul proiectelor. „Fiecare avocat din echipa are, pe lânga specializarea principala în real estate și construcții, expertiza complementara în domenii precum litigii, energie, drept societar şi M&A, dreptul muncii sau drept bancar", a explicat **Oana Albota**. „Aceasta abordare multidisciplinara s-a dovedit extrem de valoroasa, deoarece aproape fiecare proiect imobiliar implica și componente juridice conexe, de la chestiuni de corporate și contracte de finanțare pâna la reglementari de mediu sau relații de munca", a detaliat ea, ceea ce scurteaza traseul între analiza, structurare și execuție.

Când dosarul cere specializari ultra-fine, firma extinde perimetrul cu parteneri de nișa. „Pentru aspecte foarte specifice, colaboram constant pe baza de conlucrari profesionale cu avocați specializați în fiscalitate, proprietate intelectuala și protecția datelor, dreptul concurenței, astfel încât clienții noștri beneficiaza de asistența integrata, de tip full-service, indiferent de natura proiectului", a precizat **Oana Albota**. În practica, rezultatul este un proiect coerent de la un capat la celalalt: urbanism, autorizare, finanțare, tranzacții, litigii - toate integrate într-o singura linie de lucru.

Portofoliul ultimului an traduce aceasta orchestrare în mandate concrete, cu grade diferite de complexitate. În nordul Capitalei, la @Expo (Atenor), firma a acoperit integral zona office, inclusiv închiriere și finanțare, o schema în care Libra Bank a susținut execuția financiara. „Am oferit asistența juridica completa pentru unul dintre cele mai semnificative proiecte office din nordul Capitalei, inclusiv pe partea de închiriere și finanțare (obținuta de la Libra Bank)", a menționat **Oana Albota**. În segmentul rezidențial, UpSite (Atenor) - 258 de apartamente în București - a adus provocarea unei structuri capabile sa permita transferul etapizat al unitaților și rambursarea finanțarii corelata cu progresul lucrarilor și pre-vânzarilor. „Un proiect rezidențial premium de 258 de apartamente în București, pentru care am asistat dezvoltatorul atât în procesul de vânzare, cât și în obținerea finanțarii bancare de la Garanti Bank", a adaugat ea. Provocarea principala a fost structurarea juridica a tranzacției astfel încât sa permita transferul etapizat al unitaților și rambursarea finanțarii în funcție de progresul lucrarilor și al pre-vânzarilor.

În zona Clujului, Liberty Residential (268 de apartamente) a combinat finanțarea Libra Internet Bank cu o asistența care a acoperit vânzarea, dezvoltarea și componenta bancara. „Proiect major în Cluj, cu 268 de apartamente, finanțat de Libra Internet Bank. Mandatul a implicat asistența în vânzarea proiectului, dar și în faza de dezvoltare și finanțare", a detaliat **Oana Albota**.

Pe segmentul office, la Liberty Technology Park, firma a fost implicata într-un amplu proces de refinanțare bancara, care a vizat optimizarea costurilor și în închirierea spațiilor de birouri, în timp ce la New Point 2 (Shikun

Binui, Voluntari) firma a lucrat pe vânzarea apartamentelor și pe negocieri de contract de construire pentru a evita derapajele de timeline și buget. „Un proiect de mari dimensiuni, situat în zona Voluntari, pentru care am oferit asistența în vânzarea apartamentelor și negocierea contractului de constuire”, a precizat ea.

Sectorul hospitality a pus pe masa un set aparte de rigori la Hotel Rivaz, unde investigația juridica a terenului și a autorizației a cerut o cartografiere la milimetru a riscurilor. „Mandat cu un grad ridicat de complexitate juridica și tehnica, care a presupus analiza regimului juridic al terenului și al autorizației de constuire”, a punctat **Oana Albota**.

Privind spre 2026, echipa anticipeaza proiecte mai „dense”, cu multe piese care trebuie armonizate de la început. „Se observa o creștere a complexității proiectelor imobiliare, determinata de faptul ca investitorii sunt mult mai atenți la identificarea și gestionarea riscurilor juridice, tehnice și financiare”, a aratat **Oana Albota**. „Aceasta tendința duce la mandate mai sofisticate, în care analiza de due diligence, structurile contractuale și managementul riscului devin elemente centrale”, a completat ea, ceea ce presupune timpi mai lungi alocați pregatirii și o presiune mai mare pe redactarea clauzelor.

Pe frontul disputelor, dinamica ramâne ascendenta. „Practica de litigii imobiliare este într-o continua expansiune, pe fondul tensiunilor generate de contextul economic și al întârzierilor sau necorelarilor din proiectele de dezvoltare”, a explicat **Oana Albota**. „Ne așteptam ca aceasta zona sa ramâna activa și în 2026, printr-o diversificare a disputelor, de la aspecte contractuale și execuții de lucrari, pâna la litigii legate de urbanism sau fiscalitate”, a adaugat ea, confirmând ca piesa contencioasa va avea greutate în mixul de mandate.

Pe plan investițional, energia regenerabila ramâne un pol de creștere, în timp ce rezidențialul din București și marile centre regionale recâștiga ritmul dupa deblocarea autorizarilor. „Sectorul energiei regenerabile continua sa atraga interes, fiind înca numeroase inițiative în faze de autorizare sau extindere a capacitaților existente”, a notat **Oana Albota**. „În același timp, rezidențialul din București și marile orașe regionale (Cluj, Iași, Timișoara, Brașov) se afla pe un trend de relansare, mai ales dupa deblocarea procesului de autorizare la nivel local”, a concluzionat ea. În ansamblu, firma mizeaza pe cel puțin același volum de lucru ca anul trecut, cu un plus în energy și în litigiile complexe din construcții: „Ne așteptam ca volumul de activitate al firmei sa se mențina cel puțin la nivelul anului precedent, cu o ușoara creștere pe segmentele de energy și litigii complexe în domeniul construcțiilor”, a conchis **Oana Albota**.

Legal 500 și Chambers Europe 2025: o practica de Real Estate confirmata de piața, cu avocați vizibili și mandate-reper

În edițiile 2025 ale principalelor directoare internaționale, Real Estate-ul de la *Albota Law Firm* își reconfirma locul pe harta actorilor care dau ritmul tranzacțiilor și al dezvoltarilor. Chambers Europe poziționeaza departamentul pe Real Estate în Band 3, cu mențiunea clara ca firma „este un boutique românesc concentrat pe real estate și construcții”, activ în dezvoltarea și vânzarea de proiecte rezidențiale, retail și comerciale, dar și în negocieri de antrepriza și leasing, inclusiv în dispute cu antreprenorii. În aceeași ediție, **Oana Albota** este listata individual în *Band 2*, cu aprecieri ferme pentru experiența în tranzacții și proiecte de dezvoltare, inclusiv în chestiuni FIDIC. În secțiunea „*Strengths*”, respondenții sintetizeaza avantajul competitiv al firmei: „*abordare orientata spre rezultat*” și „*o echipa cu experiența ridicata”, dublate de „înțelegerea profunda a industriei și o abordare practica*” și de „*promptitudinea sprijinului*” oferit clienților.

Legal 500 valideaza aceeași identitate profesionala. Ghidul noteaza ca echipa „reunește cunoștințe foarte specializate în dreptul imobiliar și al construcțiilor”, sub coordonarea **Oanei Albota** – „*un expert în real estate*” – și evidențiaza contribuția lui *Bogdan Roșcaniuc* pe tranzacții, dezvoltare și asset management, respectiv rolul

Andreei Ciobanu pe corporate real estate și guvernanța. În 2025, Oana Albota figureaza la „Hall of Fame" și ca head of practice, iar *Bogdan Roșcaniuc* este listat între „*Leading associates*", cu *Andreea Ciobanu* menționata între „*other key lawyers*". Testimonialele clienților sunt fara echivoc: „*foarte bine pregatiți", „reacții imediate și documentate", „orientați spre soluții", „o echipa tânara, dinamica și receptiva"* – repere care apar recurent în evaluarea independenta a Legal 500.

În planul mandatelor, directoarele surprind atât lucrari de finanțare și refinanțare, cât și proiecte operaționale, cu ancora în active de profil și fluxuri reale de închiriere. Legal 500 noteaza, ca „work highlights", asistența acordata ATENOR Group/NOR Real Estate la refinanțarea împrumuturilor acționarilor pentru dezvoltarea cladirilor B1 și B2 din @Expo – campusul office din nordul Capitalei – și rolul de counsel pentru Hili Premier Estates în refinanțarea unui proiect închiriat catre Ponderas Academic Hospital. Astfel de dosare arata nu doar execuția juridica pe finanțari imobiliare, ci și colaborarea cu bancile într-un context de prudența selectiva, unde condițiile/obligațiile din contractul de finanțare, garanțiile și matricile de cash-flow sunt puse cap la cap pentru a ține proiectele pe traiectorie.
Profilul conturat de Chambers completeaza aceasta imagine: firma de nișa, cu densitate de practica în dezvoltari, vânzari și leasing, plus componenta de litigii și arbitraje cu antreprenori. În pagina de departament, ghidul readuce elementele care definesc ritmul de lucru: contracte de construire, negocieri de lease, titluri și polițe de asigurare aferente, dar și intervenții în dispute – un mix recognoscibil pentru investitori, dezvoltatori și finanțatori, mai ales când calendarul de implementare e strâns, iar presiunile de piața cer reacții rapide. În dreptul avocaților, Chambers subliniaza constant, pentru **Oana Albota**, receptivitatea, inovația și orientarea spre rezultat, dar și faptul ca înțelegerea factorilor comerciali „ridica valoarea colaborarii" – un filtru util în tranzacții unde redactarea clauzelor se întâlnește cu rigorile bancare și cu timpii de vânzare.

În ansamblu, apariția în Chambers Europe 2025 și profilul consistent din Legal 500 confirma o realitate deja perceputa în piața: Albota Law Firm este un "*boutique law firm*" conectat la dinamica proiectelor imobiliare și reușește sa împace rigurozitatea juridica cu pragmatismul comercial. Ranking-ul din Chambers, poziționarea avocaților-cheie și tonul unanim pozitiv al clienților din Legal 500 dau masura unei practici care a trecut testul de stres al ultimilor ani – cu prețuri volatile, urbanism complicat și finanțari cu filtru sever – și care continua sa livreze rezultate într-un mediu în care „rapid, corect și complet" face diferența dintre o tranzacție închisa și un proiect blocat.