

Transferurile de proprietate și închirierile, cea mai mare pondere în mandatele echipei de Real Estate de la Radu & Asociații, în ultimele luni. Lucian Vițelaru, Senior Managing Associate, explica la ce se uita investitorii și ce precauții își iau bancile care finanțează proiectele



Semnalele venite din piața indică faptul ca 2019 este un an bun pentru afacerile din zona de imobiliare. Optimismul se bazează și pe numărul de proiecte anunțate pentru livrare anul acesta, proiecte care ating toate segmentele din industrie. ”Totuși, experiența ultimului deceniu a determinat ca optimismul sa fie temperat / ponderat cu analiza atenta a riscurilor și luarea în calcul a scenariilor în care evoluția pieței nu corespunde așteptărilor. Este greu de prognozat un volum al tranzacțiilor întrucât acesta depinde de numărul, dimensiunea și calitatea proprietăților disponibile la vânzare. Dacă judecam după ceea ce este disponibil în acest moment, ne putem aștepta ca volumul tranzacțiilor sa se apropie de cel din 2018”, declara [Lucian Vițelaru](#), Senior Managing Associate și coordonatorul practicii de drept imobiliar în cadrul Radu și Asociații SPRL.

Analizele avocaților Radu și Asociații SPRL conduc spre ideea ca, în 2019, pot să apară o serie de proiecte greenfield noi pe zona industrială / logistică. Lucian Vițelaru este de părere că ritmul de creștere pe zona de birouri va urma cererea pieței. În ceea ce privește spațiile comerciale, atenția se va concentra pe orașele cu populație de până în 150.000 de locuitori.

“Dacă ne referim la tranzacții având ca obiect proiecte deja operaționale, considerăm că piața birourilor va avea câștig de cauză, dat fiind faptul că aici avem mai mulți investitori de tip fonduri, pentru care termenul de exit se apropie. De asemenea, pe piața de birouri există un număr mai mare de dezvoltatori care au ca strategie vânzarea din stadiul de execuție sau imediat după finalizarea execuției, pe când pe piața spațiilor comerciale și industriale / logistice, marii dezvoltatori au strategia menținerii proiectelor în portofoliu. În ultimele luni, proiectele în care am fost implicați au fost extrem de variate, dar au predominat transferurile de proprietate și închirierile”, explică avocatul.

„Credem că unul dintre avantajele competitive ale echipei noastre de real estate constă în faptul că lucrăm în mod integrat cu colegii din EY România. Astfel, putem oferi servicii complete de consultanță cu privire la toate aspectele unei tranzacții imobiliare, indiferent de partea pe care o asistăm (vânzător/cumpărător, proprietar/dezvoltător/chiriaș). Având o experiență vastă de top în domeniul imobiliar și o atitudine de business orientată către soluții, suntem „deal-makers”. În contextul unei concurențe ridicate pe piața avocaturii de business, suntem foarte preocupați atât de cerințele și așteptările clienților noștri, cât și de calitatea serviciilor de asistență.”

Lucian Vițelaru, Senior Managing Associate și coordonatorul practicii de drept imobiliar în cadrul Radu și

Asociații SPRL

Proiecte cu grad mare de dificultate

În proiectele care vizează sectorul imobiliar, dificultățile încep încă din faza de due diligence, unde trebuie studiat cu atenție istoricul dreptului de proprietate, legalitatea procedurii de autorizare, etc. În această fază trebuie identificate riscurile și propuse soluții de eliminare / control al acestora. Uneori acestea trebuie ulterior reflectate în contract și negociate pentru partea care și le asumă, respectiv reflectate în componenta financiară a tranzacției.

”Investitorii se uita la yield și la stabilitatea acestuia, respectiv la gradul de ocupare, la WALT („*weighted average lease term*”) - adică durata medie ponderată a contractelor de închiriere, la clauzele de ieșire anticipată din contract, la calitatea chiriașilor și la garanțiile acestora, la diferențiatorii competitivi ai proiectului, etc. Garanțiile solicitate chiriașilor variază de la scrisori de garanție bancară la garanții ale firmei-mamă. Garanțiile solicitate vânzătorilor, în funcție de riscurile pe care le acoperă, pot fi de tipul retenție în cont escrow pentru o parte a prețului (dacă riscurile expiră într-o perioadă de timp relativ scurtă), răspunderi contractuale specifice, eventual acoperite de o asigurare de tranzacție („*transaction insurance*”), asigurare de titlu („*title insurance*”) etc”, precizează avocatul **Radu și Asociații SPRL**.

În ceea ce privește finanțările, expertul subliniază faptul că, de la proiect la proiect, există o combinație a surselor de finanțare. “Nu există o frână propriu-zisă în calea finanțării proiectelor imobiliare. Există niște precauții pe care și le iau toate bancile. De exemplu, este necesar un grad minim de pre-închiriere, respectiv de pre-vânzare în cazul proiectelor rezidențiale. Capitalul propriu solicitat din partea investitorilor / dezvoltatorilor este la un nivel normal, crescând de la 60% - 65% în perioada 2014 – 2016 la 70% - 75% în 2018 (desigur în funcție de profilul investitorului, calitatea proiectului, structura garanțiilor etc.)”, mai spune **Lucian Vițelaru**.

Echipa de real estate a firmei **Radu și Asociații SPRL** a avut în lucru proiecte preponderent de real estate pur, incluzând vânzări, cumpărări, închirieri, cu toate aspectele relevante din perspectiva urbanismului, construirii și operării. De asemenea, avocații au asistat atât proprietari, la închirierea de spații de birouri, cât și chiriași (atât pentru spații de birouri, cât și pentru spații comerciale de retail).

“Echipa noastră de real estate a fost implicată în proiecte transfrontaliere confidențiale, cu componenta imobiliară locală. Datorită relației noastre de parteneriat cu EY România, avem o expunere foarte amplă din perspectiva multi-jurisdicțională, valorile pe care le împărtășim și modul de lucru fiind axate pe plus valoare și eficiență. Nu există un profil predefinit al clienților pe care îi asistăm în acest domeniu – asistăm atât companii locale și multinaționale, cât și antreprenori români. Investitorii/dezvoltatorii, inclusiv clienții pe care îi asistăm vizează o plajă largă de proiecte: logistica, birouri, rezidențial, industrial sau producție”, nuanțează avocatul.

În prezent, departamentul de real estate din cadrul **Radu și Asociații SPRL** este coordonat de **Lucian Vițelaru**, avocat cu o experiență de peste 14 ani în drept imobiliar. Anul 2018 a fost unul dedicat consolidării echipei care a ajuns la un număr de șase avocați specializați și dedicați proiectelor de real estate. Firma își dorește ca anul 2019 să se traducă într-o recunoaștere a capacităților echipei prin creșterea portofoliului de clienți și a numărului de proiecte gestionate.