

Mitel & Asociații a finalizat cu succes peste 30 de tranzacții imobiliare, în 2018. Sorin Mitel, Senior Partner: Anul acesta avem pe masa proiecte de Real estate din toate ariile - achiziții de terenuri, dezvoltari rezidențiale, hoteluri, expansiuni pe piața de retail



Sorin Mitel, Senior Partner al Mitel & Asociații, caracterizează 2018 ca fiind anul unor mutări strategice în piața imobiliară. În 2019 și în următorii ani, avocatul se așteaptă să vadă dezvoltările din investițiile pe segmentele de birouri, retail, rezidențial. "După o lungă perioadă în care o serie de noi investitori au monitorizat piața imobiliară din România, analizând posibile investiții, în anul 2018 și-a făcut apariția un nou capital tranzacțional care a preluat o mare parte din imobilele care nu faceau parte din planurile de dezvoltare ale fondurilor de investiții existente deja pe piața imobiliară", nuancează liderul Mitel & Asociații.

Avocatul anticipează că în acest an piața cladirilor de birouri va fi în expansiune atât prin livrarea unor noi suprafețe închiriable, cât și prin modernizarea spațiilor de birouri existente, care vor fi modernizate pentru a se adapta la cerințele pieței.

"În condițiile în care disponibilitatea terenurilor pentru construcții în zonele centrale ale Bucureștiului este din ce în ce mai redusă, investitorii în piața imobiliară se vor îndrepta spre cladirile istorice din centrul Bucureștiului, potențialul acestui segment de piață fiind foarte mare datorită cererii pentru spații de birouri și pentru hoteluri moderne", explică Sorin Mitel.

Peste 30 de tranzacții au fost încheiate cu succes

Departamentul de *Real Estate* din cadrul **Mitel & Asociații** a înregistrat anul trecut o creștere a volumului de activitate, aceasta creștere reflectându-se și în valoare.

"Anul trecut ne-am concentrat o bună parte din activitate pe restructurarea portofoliului de terenuri a investitorului austriac Immofinanz, am asistat proiecte de expansiune pe piața de retail, achiziții de terenuri pentru dezvoltări rezidențiale, încheiând cu succes peste 30 de tranzacții", arată avocatul.

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

Sorin Mitel atrage atenția ca vânzătorii și cumpărătorii devin din ce în ce mai specializați dar și mai sofisticați. ”Dacă înainte de criza, finanțarea unui proiect de real estate era destul de facilă, azi finanțarea este unul dintre cele mai dificile aspecte într-o tranzacție de real estate. Tipul garanțiilor solicitate de finanțatori a devenit tot mai complex. Pe lângă clasică ipoteca imobiliară, finanțatorii solicită garanții aferente contractelor de închiriere, garanții pe creanțe din asigurări, calitatea și condițiile de retragere a chiriașilor, grad de ocupare al clădirilor de birouri și retail, condiții de antecontractare pe piața de rezidențial cu avansuri mult mai ridicate”, punctează liderul **Mitel & Asociații**.

De altfel, bancile continuă să fie foarte prudente, finanțând doar proiecte care au potențial și dezvoltatori dispuși să îndeplinească cerințele de finanțare. În acest context, dezvoltatorii imobiliari se îndreaptă tot mai mult spre fonduri și bănci de investiții străine care oferă condiții mai flexibile de creditare.

”În anul 2018 am asistat finanțarea pentru achiziție și dezvoltarea a două noi proiecte rezidențiale din zona de nord a Bucureștiului. Anul trecut am asistat peste 30 de tranzacții de imobiliare „pure” (n.r. care nu s-au „intersectat” cu alte arii de practică), achiziții sau vânzări de imobile, ponderea lor fiind 80% din coșul tranzacțiilor care au avut o componentă imobiliară. Anul acesta avem pe masă proiecte de *Real Estate* din toate ariile, achiziții de terenuri, dezvoltări rezidențiale, hoteluri, expansiuni pe piața de retail și sperăm că rata de succes să fie pe măsura implicării avocaților noștri”, amintește **Sorin Mitel**.

Departamentul de *Real Estate* din cadrul **Mitel & Asociații** este format din șase avocați, iar proiectele din această arie sunt coordonate de **Sorin Mitel** - Managing Partner și [Ioana Negrea](#) - Partner. Firma asistă investitori foarte variați, investitori în piața rezidențială, hotelieră, office, retail, agricultură. În mod tradițional **Mitel & Asociații** asistă grupul austriac *Immofinanz*, *Arabesque*, *Rewe*, grupul hotelier *Continental*.

”Apetitul clienților este mai degrabă spre zona de office, retail, dar și în domeniul hotelier și rezidențial. Pentru un investitor în piața de real estate, ca în orice altă piață, în tranzacțiile anilor ce urmează va conta și va face diferența identificarea unor soluții de finanțare avantajoase, predictibilitatea economică, regimul fiscal și costul muncii”, a arătat coordonatorul firmei **Mitel & Asociații**.