

Practica de drept imobiliar ocupa un rol însemnat și aduce firmei Popescu & Asociații un procent important din totalul veniturilor | De vorba cu Loredana Popescu (partener) despre efervescența din Real Estate, mandate relevante și modul în care lucreaza echipele modulare de avocați specializați în mai multe arii. Radiografia sectorului aflat ‘pe val’ în pandemie



Chiar dacă pandemia a modificat comportamentele de consum și a dus la scaderi în numeroase industrii, piața imobiliară a reușit să rămână în mod surprinzător aproape intactă. „Mulți dintre analiști se tem de apariția unei noi crize în domeniu, o “bula”, așa cum este numita, ca urmare a creditării excesive, cuplata cu o activitate crescută în domeniu. Deși estimările aratau ca valoarea proprietăților va scădea din cauza condițiilor sanitare și a crizei generate de pandemie, acest lucru nu s-a întâmplat, modificările de pe piața regională luându-i prin surprindere chiar și pe experți”, explica [Loredana Popescu](#), *Partener Popescu & Asociații*.

În toată această perioadă, care a stat sub semnul crizei sanitare, cererea pentru imobiliare a crescut, pe fondul schimbării modalității de lucru a marilor corporații și a companiilor, în general. Cei care lucrează de acasă au contribuit la majorarea prețurilor, nivelul acestora înregistrând un trend crescător constant, iar totul a fost cuplat și cu modificarea prețurilor materialelor de construcții și a materiei prime.

În acest context, echipa **Popescu & Asociații** a continuat să-și susțină clienții în soluționarea unor probleme care vizează aria de real estate. „Și în ultimele 12 luni, am continuat să fim alături de clienții noștri și să îi asistăm cu privire la numeroase cereri în zona imobiliară, de la achiziția de terenuri forestiere, construcții și întreținere, aspecte de autorizare, proiecte rezidențiale, de birouri și comerciale, precum și dezvoltarea schemelor de utilizare mixta și activitatea de gestionare a activelor. Clienții beneficiază de experiența noastră în gestionarea proiectelor complexe, pe termen lung, care implică elaborarea documentației, evaluarea riscurilor, facilitarea negocierilor, precum și integrarea aspectelor ce țin de reglementare”, explica **Loredana Popescu**.

În plus, față de mandatele pe care avocații le aveau deja în desfășurare – începute anul trecut – ei au fost implicați și în numeroase proceduri contencioase atât în fața instanțelor naționale, cât și a Curții de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României, privind contracte FIDIC, cu sume totale ale creanțelor de milioane de euro.

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

De asemenea, echipa **Popescu & Asociații** este alături de un jucător local de top pe piața imobiliară și rezidențială din România, în ceea ce privește achiziția unui jucător important activ în sectorul pisciculturii, care operează în București, ca parte a strategiei sale de extindere pe piața din România. Acest mandat presupune un amplu proces de due-diligence ce implică analiza întregii documentații a societății care urmează să fie achiziționată, evaluarea activelor sale, verificarea legalității drepturilor de proprietate și utilizarea activelor, precum și respectarea reglementărilor în vigoare.

„Volumul de muncă s-a menținut relativ constant în ultimele 12 luni, în sensul că am continuat recurența mandatelor obișnuite, abordarea proiectelor fiind aceeași ca și în perioada anterioară. Am asistat deopotrivă clienți și pe partea de permitting pentru construire și exploatare, oferind în același timp asistența în legătura cu diverse neînțelegeri contractuale aparute între dezvoltatori și clienți. Practica de Real Estate a inclus întotdeauna și o componentă solidă pe zona de litigii, având în vedere că în majoritatea mandatelor este necesară o analiză integrată a proiectelor. În plus, suntem alături de doi jucători de renume pe piața construcțiilor din Europa în numeroase proceduri arbitrale aflate pe rolul instanțelor naționale și ale Curții de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României, cu privire la contracte FIDIC ori proceduri de achiziții publice. Alături de practicile de drept bancar și financiar, dreptul muncii și dreptul concurenței, practica de drept imobiliar ocupă un rol important și aduce un procent important din totalul veniturilor societății noastre. Volumul de activitate a crescut la nivelul întregii firme și apreciem că a păstrat aceeași pondere în raport cu celelalte arii de practică”, subliniază *Partenerul Popescu & Asociații*.

Cele mai mari provocări ale acestei perioade

Din practica de zi cu zi, avocații au constatat că, în piața de office cea mai mare provocare pe care trebuie să o depășească proprietarii de birouri de clasa A este de a organiza, redimensiona și reconfigura birourile pentru a se potrivi mai bine noii realități, în condițiile unei reveniri a pieței muncii.

La ora actuală, piața de birouri este mai degrabă într-o perioadă de adaptare la schimbările din întreaga economie și din piața muncii, o valoare extrem de importantă în contextul pe care îl traversăm.

Partenerul **Popescu & Asociații** arată că adaptarea aceasta poate implica, pe alocuri, decizii strategice de business care indică o tendință de regândire a destinației spațiilor de birouri sau planuri de dezvoltare pe alte linii. „Cererea tot mai mare de pe piața rezidențială și cea redusă de pe cea office determină dezvoltatorii să-și schimbe din mers strategia, existând deja numeroși investitori în clădiri de clasa A care au reconfigurat spațiile, adaptându-le la rezidențial”, punctează avocatul.

În ceea ce privește piața de retail, aici s-au înregistrat livrări mai puține ca și număr, în prima parte a anului 2021, prețul materialelor de crescând în mod semnificativ. Toate acestea au dus la o încetinire a activităților de dezvoltare planificate, principala provocare fiind reprezentată de livrarea în timp util a proiectelor aflate în desfășurare. „Este îmbucurător faptul că, din două jumătăți a anului trecut, am observat un apetit crescut al investitorilor străini cu privire la achiziția de proprietăți de retail, atât în orașele mari, cât și în cele regionale, unde cererea este foarte atractivă în acest moment. Comparatorii sunt interesați, de asemenea, și de parcuri comerciale

aflate în afara aglomerației urbane, luând în calcul dorința consumatorilor de a face cumparaturi în aer liber, chiar și după ce măsurile restrictive, în contextul pandemiei, se vor relaxa”, menționează **Loredana Popescu**.

Avocatul mai spune că principala provocare a rezidențialului este reprezentată de satisfacerea cererii mare înregistrată în ultimele 12 luni. Comportamentul consumatorului s-a schimbat față de începutul anului 2020, munca în regim hibrid ori remote contribuind la încurajarea nevoii de a avea un spațiu mult mai generos pentru proprietăți, cu spații verzi ori grădini spațioase. Mulți dintre cumparatori s-au orientat și către proprietăți aflate în afara orașelor, care le-ar putea oferi un mediu relaxant și condiții mai bune de viață.

În zona de industrial, cererea a avut o evoluție interesantă, având în vedere că, în aprilie-mai 2020, aproape toate proiectele de închiriere în lucru erau suspendate pe termen nedeterminat urmând o revenire explozivă la începutul toamnei. Piața a fost puternic impulsivă și de încrederea în spațiile logistice și de distribuție, care au susținut consumul pe parcursul întregii perioade de stare de urgență.

„Având în vedere creșterea investițiilor și a volumului de spații disponibile pentru a fi închiriate, proprietarii se confruntă cu o competiție tot mai mare din partea unor investitori care se vad în fața situației de a fi mai flexibili pentru a-și putea dezvolta portofoliul”, completează expertul.

[Intra pe portalul de Concurența pentru a-i cunoaște pe avocații cu o practică relevantă în ac și a vedea în ce proiecte au fost implicați](#)

-

Proiectele urmărite de investitori

În ciuda incertitudinilor actuale din piață, avocații susțin că există un interes sporit al investitorilor de proiecte imobiliare noi, un procent de peste 50% având în plan continuarea tranzacțiilor aflate în curs.

„Deși majoritatea dintre aceștia sunt foarte atenți și caută să înțeleagă mai bine realitatea de astăzi înainte de a lua decizii, mulți sunt dispuși să investească dacă s-ar ivi oportunități favorabile. Sectoarele în care s-a remarcat o prudență mai mare în materie de tranzacții vor fi în continuare în fruntea plutonului, un exemplu concludent fiind sectorul bunurilor de larg consum unde s-a văzut o intensificare a activității în zona de M&A, cu privire la activele care s-au confruntat cu dificultăți în 2020, preluate de companii care au fost mai puțin afectate de impactul crizei sanitare. În același timp, firmele de *private equity* vor continua trend-ul și vor fi cel mai probabil active și în 2022, dar și în următorii ani. Specialiștii anticipează că intențiile în materie de tranzacții vor fi alimentate și de tendința tot mai mare de a utiliza consorțiile, odată cu adoptarea unei perspective ecosistemice de către companii, precum și de cedările de active, care vor permite modificări de activitate și reinvestiții strategice. Noi suntem alături de clienții noștri și derulam alături de ei ample analize ce vizează investiții/achiziții planificate, îi sfătuim cu privire la riscurile investiționale, dar și în legătura oportunitățile de pe piață, pentru a contribui la dezvoltarea business-urilor și maximizarea profiturilor”, nuanțează **Loredana Popescu**.

Echipa **Popescu & Asociații** lucrează alături de companii locale și internaționale, care au planuri de intrare ori extindere pe piața locală, dezvoltatori imobiliari, instituții financiare și fonduri de investiții. Este vorba despre firme care activează în industrii precum construcții, administrația publică, energie, resurse naturale ori retail, care le-au încredințat avocaților mandate de amploare ce vizează retrocedări de terenuri, achiziția de părți sociale, titluri imobiliare, (re)negocierea contractelor cu marile centre comerciale, cumparări imobiliare în zone rezidențiale sau terenuri agricole.

De asemenea, pe parcursul ultimelor 12 luni, au fost continuate mandatele privind revizuirea diverselor contracte

pe practica de real estate, care aveau termene anterior stabilite (vânzări, achiziții etc.) precum și parteneriatele cu participare publică și privată.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii plătite avocaților](#)
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră](#)

Asistența pentru companii de renume și mulți clienți noi

Printre clienții tradiționali ai **Popescu & Asociații**, în aria dreptului imobiliar, se numără unul dintre cei mai mari retaileri de FMGC din România, parte a unui imens grup belgian, un forum cultural național, care acoperă sectoarele științifice, artistice și literare, unul dintre jucătorii-cheie din industria de furnizare a energiei electrice, cel mai important jucător de retail de pe piața românească, divizia locală a unui bine-cunoscut retailer german sau un jucător grecesc de top în domeniul EPC, metalurgie, energie electrică și comercializarea gazelor, prezent în Europa, Orientul Mijlociu și Africa de Nord, cu activitate în 29 de țări.

„Avem în continuare un portofoliu solid de clienți, mare parte dintre aceștia fiind tradiționali, lucrând cu avocații coordonatori de peste o decada și jumătate, dar în baza experienței și expertizei echipei de avocați, în ultimele 12 luni am reușit să îl completăm și cu nume noi, companii de renume pe piața locală și regională care se confruntă cu dificultăți de natură juridică. Asistența noastră include atât suport pe parte tranzacțională, ghidându-i și ajutându-i pe aceștia să înțeleagă complexitatea reglementărilor în domeniu – și aici mă refer la companiile internaționale cu prezență locală, care nu sunt familiarizate cu procedurile locale, cu privire la vânzări sau preluări de active, dar și în proceduri litigioase ori arbitrale cu mize mari ori sensibile”, precizează avocatul.

O selecție a mandatelor și dosarelor relevante în aria dreptului imobiliar include asistența juridică și reprezentare pentru cel mai înalt forum cultural național, care acoperă sectoarele științific, artistic și literar cu privire la unul dintre cele mai ample Proiecte (Proiectul Mogoșoaia) la nivel local, ce se dorește a fi dezvoltat. Mandatul presupune o serie de proceduri juridice necesare prezervării zonei (simbol al istoriei naționale și culturale a României), foarte importantă din punct de vedere al patrimoniului cultural (palatul în stil brâncovenesc, construit în secolul al 17-lea, de mare însemnătate pentru cultura locală), dar și al respectării drepturilor și intereselor actorilor implicați și/sau a comunității locale care dorește ca acest patrimoniu să rămână neatins și conservat pentru generațiile viitoare.

De asemenea, avocații sunt alături de unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața construcțiilor, implicat în diverse proiecte de amploare, în cadrul unor proceduri judiciare arbitrale aflate pe rolul instanțelor naționale și ale Curții de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României, privind contractele FIDIC, cu sume totale ale creanțelor de peste 30 de milioane de euro.

Popescu și Asociații asistă și un conglomerat mondial, lider în EPC, metalurgie, energie electrică și gaze comerciale, prezent în Europa, Orientul Mijlociu și Africa de Nord, cu activitate în 29 de țări, în procesul de obținere a autorizațiilor necesare ecologizării depozitelor industriale, demersuri ce au impus pe lângă efectuarea unei analize complexe de due-diligence pe aspecte de drept imobiliar, mai ales asistența în zona de permitting în condițiile în care aprobările și acordurile necesare trebuie emise pentru suprafețele de teren care au un regim deosebit de special, având în vedere poluarea istorică a zonei.

În plus, echipa consiliaza unul dintre cei mai importanți jucatori de retail de pe piața din România în legatura cu investigațiile derulate cu privire la constituirea titlului de proprietate de catre autoritațile de resort asupra unuia dintre ansamblurile comerciale deținute, valoarea investiției pusa în discuție depășind 50 de milioane de euro.

Lista proiectelor relevante incluse și asistența juridica oferita uneia dintre cele mai importante companii de construcții din Europa, cu prezența mondiala, într-o serie de proceduri judiciare aparute din încheierea și executarea contractelor de achiziții publice având ca obiect dezvoltarea unui proiect de interes național în domeniul sportului, cu sediul în Bucuresti, cu o valoare de peste 30 de milioane de euro; dar și consilierea unui jucator local de top pe piața imobiliara și rezidențiala din România, în ceea ce privește achiziția unei companii active în sectorul pisciculturii, care opereaza în Bucuresti, ca parte a strategiei sale de extindere pe piața din România; și a unui important dezvoltator imobiliar din partea de Vest a României în legatura cu contestarea procedurilor de expropriere pentru construcția de drumuri desfașurate la nivel local care afecteaza o parte importanta din proprietățile deținute în zona.

„În prezent, asistam una dintre cele mai importante companii italiene care a ajuns la a treia generație antreprenoriala în sectoarele construcțiilor și pietrei în ceea ce privește toate aspectele imobiliare legate de obținerea licențelor de exploatare pentru mai multe spații constând din resurse minerale precum cuarțul sau marmura. Mandatul este extraordinar de complex, având în vedere ca, potrivit legislației resursele minerale, sunt separabile de proprietatea generala a terenurilor și sunt supuse exclusiv proprietății publice a statului român. În consecința, exploatarea acestor resurse necesita acordarea de catre autoritatea competenta a unor drepturi care implica urmare a unei proceduri foarte complexe. Utilizarea terenului pentru activități miniere în cadrul blocurilor de explorare sau de producție poate fi realizata prin achiziția, schimbul, închirierea, exproprierea și concesionarea terenurilor, iar acest lucru implica negocieri și demersuri susținute pentru a gasi soluția cea mai potrivita. De asemenea, suntem implicați într-un amplu proces de due diligence cu privire la cea mai mare groapa de gunoi din București, asistând cel mai important furnizor de soluții integrate de mediu, destinate depozitarii și eliminarii deșeurilor menajere solide și asimilabile, atât urbane, cât și industriale, cu privire la titlurile de proprietate, dreptul de folosința, ori aspecte legate de mediu și poluare sau autorizații”, completeaza *Partenerul Popescu & Asociații*.

Echipe modulare, avocați cu mai multe specializari

Echipa **Popescu & Asociații** este specializata în achiziția, vânzarea de spații comerciale, industriale, retail, logistica, proprietate de birouri și rezidențiale, dezvoltari de birouri și de tip rezidențial, parcuri de retail, finanțari de proiecte, dar și închirieri de birouri.

Ca regula, firma de avocatura lucreaza în toate ariile în echipe ce integreaza cel puțin un coordonator cu implicare directă și management constant al proiectului.

Proiectele sunt coordonate de **Loredana Popescu**, care lucreaza alaturi de o echipa de avocați specializați în drept imobiliar corporativ, fuziuni și achiziții, drept bancar și financiar, dar și achiziții publice. În funcție de particularitățile mandatelor și proiectelor acestora, echipele devin modulare, componenta acestora putându-se modifica și include și avocați specializați în arbitraj, dreptul penal al afacerilor.

„Cu privire la activitatea în zona de imobiliare, semnalele din piața și de la clienți ne indica un apetit investițional crescând. Vorbim despre achiziții de active, terenuri agricole ori ansambluri rezidențiale, dezvoltari imobiliare ori proceduri de achiziții de terenuri.

Noi suntem alaturi de clienți și punem la dispoziția acestora know-how-ul și experiența echipei, straduindu-ne de fiecare dată să livram sfaturi clare, relevante, care pot contribui la obținerea de rezultate efective, sau a unor soluții favorabile în instanța”,

Partenerul Popescu & Asociații intervievat de *BizLawyer*.

Fiecare tranzacție are specificul ei

Referindu-se la cele mai dificile aspecte dintr-o tranzacție care implica și dreptul imobiliar, avocatul menționează ca fiecare tranzacție este diferită, având specificul ei. „Particularitățile reies din istoricul drepturilor de proprietate și probleme punctuale cu privire la dreptul de proprietate, iar pe partea comercială, acestea sunt legate de finanțări, alături de termenii și condițiile agreeate între proprietari, dezvoltatori, vânzatori și cumparatori. Cu siguranța, încă de la declanșarea pandemiei, companiile sunt mult mai atente la orice tranzacție și analizează clauzele ce ar putea duce la interpretări nefavorabile. Procesele de due diligence au devenit mai riguroase ceea ce ar putea fi un semn că piața de investiții din România este una echilibrată între vânzatori și cumparatori”, amintește **Loredana Popescu**.

O altă provocare cu care s-au confruntat investitorii și dezvoltatorii imobiliari din București a fost cea legată de aprobarea de către CGMB a suspendării PUZ-urilor coordonatoare pentru sectoarele 2-6 pentru o perioadă de 12 luni, ceea ce a creat dificultăți, a îngreunat și pe alocuri chiar a împiedicat dezvoltarea proiectelor aflate în desfășurare sau în stadii incipiente.

„Este drept că măsura nu a reprezentat în sine o interdicție de construire, însă a determinat aprobări mult mai stricte, inclusiv cu respectarea prevederilor privind spațiile verzi, dezvoltatorii fiind obligați să regândească întregul proces de construire, aspect care se traduce în realitate în costuri suplimentare care într-un final se vor regăsi în prețul de vânzare. Sperăm totuși cu toții că acest blocaj să fie depășit prin deblocarea anticipată a măsurii suspendării, având în vedere că nu este neapărat benefică pentru piața imobiliară din Capitală, din moment ce investitorii au fost nevoiți să se reorienteze către piețe mai accesibile din proximitatea Bucureștiului sau chiar în alte zone din țară, aspect care atrage o scădere semnificativă a investițiilor din acest domeniu care susține o întreaga rețea adiacentă de profesioniști, platitori de taxe și impozite la bugetul de stat”, atrage atenția *Partenerul Popescu & Asociații*.

Din practică, avocații au ajuns la concluzia că bancile își bazează în continuare creditarea pe potențialul companiilor mari din economie, stabile din punct de vedere financiar, însă există finanțare în toate sectoarele: real estate, bunuri de larg consum, energie și resurse naturale, agricultură și IT & Telecom.

Fondurile de investiții sunt destul de prezente în zonă și investesc destul de mult în această direcție, de altfel existând, în ultimul timp, mai multe tranzacții importante în domeniu.

De asemenea, se observă o dorință de finanțare și din zona fondurilor UE de către autoritățile locale.

În acest context, profesioniștii **Popescu & Asociații** amintesc faptul că acordă asistență juridică pentru unitățile administrativ-teritoriale în legătură cu obținerea de fonduri UE pentru realizarea primului proiect local de construcție a centurilor de ocolire pentru stațiunile turistice de pe Valea Prahovei. Proiectul presupune înființarea unui SPV, coordonat de autoritățile locale, care are ca scop gestionarea întregii dezvoltări a proiectului de interes regional, inclusiv construcția autostrăzii Comarnic- Brașov, mobilitatea urbană și gestionarea în comun a unor servicii de utilități publice. Mandatul este unic în România, fiind primul proiect de dezvoltare intra-comunitară inițiat de autoritățile române pentru dezvoltarea infrastructurii naționale.

„Foarte multe din tranzacțiile investiționale de real estate au componenta principală externă, în condițiile în care atât dezvoltarea din zona office, cât mai ales din cea industrială, fac parte dintr-o strategie zonala de extindere a investițiilor și nu doar a reprezentanților locali. În egală măsură componenta externă de strategie este prezentă și în planul expansiunii rețelelor FMGC în România, sector în care noi am lucrat foarte activ în ultimii câțiva ani”, mai spune **Loredana Popescu**.

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

Pandemia a obligat jucătorii să îmbrățișeze inovația

Avocatul afirmă că sectorul imobiliar în era Covid este echivalent cu inovația.

„Pentru a construi valoare în economia pandemică, companiile imobiliare au fost nevoite să găsească noi modalități de abordare, de funcționare, distribuție și vânzare pentru a intra în legătură și a-i păstra aproape pe consumatori, clienți, parteneri, chiriași, investitori și alte părți interesate. Urgența și rapiditatea cu care a fost instituit lockdown-ul au demonstrat că imobiliarele nu au depășit încă procesele și procedurile obișnuite. Pe partea rezidențială, brokerii s-au străduit să prezinte proprietăți pe care potențialii cumpărători și chiriași nu le-au putut vizita.

Munca de acasă a transformat complet ideea de birou, modificând perspectivele proprietăților comerciale. Apariția pandemiei a subliniat cu atât mai mult ideea că dezvoltatorii și proprietarii vor trebui să inoveze pentru a-și susține poziția actuală pe piață, precum și pentru a stimula expansiunea și pentru a găsi noi modalități de a aduce valoare în viitor. Noi suntem alături de aceștia ca parteneri juridici și de business și îi sprijinim în toate demersurile care încurajează inovația și schimbarea vechilor proceduri pentru a obține rezultatele dorite, adaptate la noile realități”, a conchis **Loredana Popescu**.

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