

Avocații de Real Estate de la Stratulat Albuлесcu & Asociații asista clienții în proiecte aflate în faza de closing, dar au primit și mandate noi, multe în zona securizarilor de terenuri pentru noi proiecte rezidențiale sau de retail, dezvoltarilor din sectorul energiei regenerabile, precum și în domeniul închirierilor de spații de birouri și de retail. Silviu Stratulat, Managing Partner: Ca și activitate, estimam un nivel similar anului trecut, dar cu mai multe provocari și proiecte complexe



Piața imobiliară din România se confruntă cu o serie de provocari majore, având în vedere actualul context economic marcat de inflație galopantă, creșterea rapidă a dobânzilor și de dificultățile în obținerea creditelor bancare. Cu toate acestea, avocații sunt de părere ca nu se poate vorbi despre un blocaj în acest sector ori despre o criză... „Ingrîjorare exista, desigur, însă investițiile merg mai departe, lucru care se reflecta inclusiv în mandatele și activitatea societății noastre. Concret, exista în continuare o activitate efervescentă în zona dezvoltării parcurilor de retail, acestea cunoscând o expansiune dinamică în ultimii doi ani. Costurile de dezvoltare și de achiziție a terenurilor sunt mult inferioare celor aferente centrelor comerciale de tip mall, astfel încât, de multe ori, parcurile de retail sunt dezvoltate cu capital propriu”, a explicat [Tudor Ciambur](#), Partener Stratulat Albuлесcu (SAA).

În domeniul rezidențial, investițiile continua, în special în orașele mari: București, Cluj-Napoca, Iași. Totuși, se observa ca investitorii recurg tot mai des la dezvoltari rezidențiale pe o structura de tip asociere între proprietarii de terenuri și dezvoltatorii propriu-ziși. „În concret, printr-o astfel de asociere, proprietarul terenului acorda dezvoltatorului un drept de suprafață temporară asupra terenului (un drept de a edifica construcția pe terenul respectiv), în schimbul unui procent din viitorul proiect ori a unui număr determinat de unități rezidențiale ori de spații comerciale (de cele mai multe ori, proiectele sunt mixte, cu spații comerciale la parter). Desigur, creșterea numărului de tranzacții de acest tip este cauzată și de dificultățile în obținerea finanțării, astfel de asocieri presupunând costuri mult reduse pentru ambele părți. În ultimele luni societatea noastră a fost implicată în patru astfel de tranzacții, aflate încă în curs de negociere”, explică **Tudor Ciambur**.

În ceea ce privește piața de birouri, aici se înregistrează o redresare post-pandemie, constatându-se, din punct de vedere statistic, chiar o apropiere de nivelul cererii existente anterior anului 2020. Jucătorii din industrie rămân prudenți în continuare, existând o reticență a investitorilor în dezvoltarea de noi proiecte. Principala cauză a acestui interes scăzut o constituie condițiile dificile de finanțare.

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

„În ultimul an, piața imobiliară de birouri a avut un parcurs ascendent, am putea spune „de recuperare” post pandemie, având în vedere că în cursul anilor 2020 și 2021 cererea pentru spații de birouri a cunoscut cea mai mare scădere dintre toate domeniile sectorului imobiliar. Cu toate acestea, piața românească din acest segment a dat dovada de maturitate și de adaptabilitate la noile condiții socio-economice, iar la mai puțin de doi ani de la ridicarea restricțiilor, activitatea de închiriere în zona office se apropie cu pași mici, dar siguri, de nivelul pre-pandemic”, mai spune *Partenerul SAA*.

Avocatul precizează că, pentru a menține echilibrul, proprietarii au făcut eforturi importante de a păstra relațiile cu chiriașii existenți și de a atenua scăderea ratei de ocupare din clădirile din portofoliul office, fiind deschiși la negocieri în scopul securizării spațiilor închiriate.

„Subiectul ne este extrem de familiar, societatea noastră înregistrând multiple mandate de renegotiere a termenilor comerciali în sensul acordării de reduceri temporare de chirie sau gratuități. Acest aspect a contribuit la securizarea spațiilor de birouri existente și la menținerea ratelor de ocupare pentru termene mai lungi, aspect care va avea un impact hotărâtor în următorii ani în care se previzionează o înghețare a stocului de suprafețe închiriable, concomitent cu o creștere a cererii pe segmentul de birouri. O altă soluție la problemele legate de cash-flow ale chiriașilor a reprezentat-o într-adevăr activitatea de subînchiriere, cu privire la care proprietarii au fost receptivi (prin comparație cu perioada pre-pandemică când activitatea de subînchiriere era neobișnuită și privita cu reticență de către proprietari)”, completează interlocutorul **BizLawyer**.

Chiar dacă asistăm la o tendință de creștere a cererii pentru închiriere și a ratelor de ocupare ale spațiilor de birouri, în actualul context economic, investitorii sunt totuși descurajați în a dezvolta noi proiecte din cauza tendinței continue de agravare a condițiilor financiare, de incertitudinea și volatilitatea care le caracterizează, dar și din cauza riscurilor evidente determinate de inflația accelerată.

„Nu în ultimul rând, o parte a investitorilor, inclusiv clienții ai societății noastre, au decis suspendarea oricărui discuții ori planuri de investiție până la încetarea războiului din Ucraina. Pe scurt, am putea spune că se resimte o anumită reticență generală în dezvoltarea și achiziția de spații de birouri. Mai mult, precauția este determinată și de incertitudinea privind reacția chiriașilor la noile condiții financiare din 2023, deoarece tendința progresivă de anul trecut ar putea fi încetinită odată cu indexarea chiriilor, motivată de inflație, putând conduce la o majorare a chiriilor chiar și cu 15%, dar și de creșterea substanțială a costului energiei”, nuanțează **Tudor Ciambur** (foto).

Dificultăți apar în cazul proiectelor care includ clădiri de birouri care nu au trecut prin procese de modernizare. În aceste cazuri, cererea se diminuează de la un an la altul.

La polul opus, se vede un interes mult crescut pentru proiectele care s-au folosit de perioada pandemiei pentru a le alinia la criteriile ESG și a le converti în spații multi-purpose care să permită rotația beneficiarilor finali ai facilităților oferite.

Sunt așteptate reduceri ale finanțării în zona de office

Finanțarea sau refinanțarea unor proiecte imobiliare rămâne de actualitate, chiar dacă este vorba despre costuri mai mari și un volum mult redus față de perioada similară din urmă cu un an.

Experții **Stratulat Albulescu** se așteaptă la o reducere semnificativă a finanțării imobiliare în zona de office, în prima jumătate a anului în curs.

În ceea ce privește prudența bancară, **Tudor Ciambur** arată că, în prezent, se acordă credite exclusiv proiectelor care prezintă un grad ridicat de siguranță și rentabilitate, criteriile de eligibilitate înasprindu-se simțitor. Bancile analizează extensiv toate specificațiile proiectelor, precum localizarea, gradul de ocupare, calitatea chiriașilor, gradul de îndatorare al proprietarilor.

De asemenea, bancile au început să pună mai mult accent pe aspectele legate de durabilitatea și eficiența energetică a clădirilor de birouri, acordând un punctaj suplimentar proiectelor „verzi”, care îndeplinesc aceste criterii. „Cu privire la acestea, condițiile contractuale și de finanțare sunt mai rentabile, inclusiv pentru beneficiari/dezvoltatori, datorită costurilor de finanțare mai mici”, apreciază avocatul.

Echipa SAA continuă să asiste în continuare actorii din acest domeniu în proiectele de achiziții sau de închiriere de spații de birouri.

Silviu Stratulat, *Managing Partner* al firmei de avocatură, da ca exemplu [asistența acordată grupului Indotek la achiziția clădirii de birouri One Victoriei](#), cu o suprafață totală închirială de peste 19.000 m.p. Grupul Indotek este unul dintre cele mai importante fonduri de investiții și dezvoltări imobiliare din Ungaria și unul dintre liderii de piață în acest domeniu, administrând proprietăți însumând peste 1.000.000 m.p. de suprafață construită.

„În ceea ce privește închirierea spațiilor de birouri, mandatele noastre au constat în principal în asistența acordată proprietarilor și chiriașilor cu ocazia renegocierii contractelor de închiriere în vigoare (fie prin renegocierea termenilor comerciali ori relocarea spațiilor închiriate) sau cu ocazia semnării unor contracte de subînchiriere de către clienții noștri chiriași (în calitate de sublocatori), aceasta fiind una dintre soluțiile identificate de către chiriași pentru menținerea contractelor în vigoare și evitarea încetării anticipate a acestora”, mai spune interlocutorul ^{Biz} **Lawyer**.

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

Marea câștigătoare din sectorul imobiliar

În sectorul imobiliar, componenta logistică și de distribuție a fost declarată de mulți drept marea câștigătoare din perioada pandemiei și post-pandemie, iar acest aspect a fost confirmat și de mandatele SAA în această industrie.

„Trendul ascendent este susținut de apetitul ridicat pentru investiții și de expansiunea continuă și susținută a celor 4-5 mari jucători din piață (CTP, WDP, Element, Global Vision, VGP). De asemenea, interesul marilor transportatori și operatori din domeniul logistic de a se reloca în unități noi, cu facilități moderne, ecologice, și conforme criteriilor ESG, rămâne ridicat. Mandatele noastre în această zonă au inclus consultanța juridică acordată atât dezvoltatorilor (în tranzacții de achiziții a terenurilor pe care urmează a se dezvolta parcuri industriale, asistența în închirierea unor spații, dar și în activitatea day to day a acestora), cât și chiriașilor din noile parcuri

industriale (asistența la negocierea contractelor de închiriere). Cu siguranța investițiile în zona logistică vor acoperi o mare parte din activitatea noastră și în anul 2023”, precizează [Manuela Iurascu](#) (foto), *Managing Associate SAA*.

De asemenea, o componentă importantă a activității firmei de avocatură din anul 2022 a constat în acordarea de asistență juridică clienților dezvoltatori de parcuri de retail, atât în faza preliminară (achiziția ori securizarea terenurilor, procesul de autorizare, constituirea drepturilor de acces, contractarea specialiștilor de proiect – proiectant, constructor, manager de proiect), cât și în faza de închiriere a spațiilor către operatori, prin negocierea contractelor de închiriere specifice acestor proiecte.

„Deși creșterea prețurilor a condus, în general, la îngreunarea dezvoltărilor imobiliare, proiecte de retail de dimensiuni mici (cu precădere parcurile de retail) nu au fost afectate, ci, din contra, s-a resimțit o expansiune puternică a acestora în piața imobiliară, în special datorită procesului de autorizare mai facil și mai accelerat și datorită costurilor de achiziție și dezvoltare mai atractive. Spre deosebire de centrele comerciale de tip mall, prețul terenurilor este mult mai mic, parcurile de retail fiind construite, de regulă, la periferia orașelor, iar costurile de dezvoltare și de operare sunt reduse, în special datorită facilităților minime, spațiilor sociale de dimensiuni mici și caracteristicilor tehnice ale construcțiilor – de cele mai multe ori, regimul de înălțime nu depășește un nivel, iar locurile de parcare sunt exclusiv exterioare. Pe lângă asistența acordată dezvoltatorilor, am acordat în continuare asistența clienților retaileri cu ocazia închirierilor de spații comerciale, atât în parcuri de retail, cât și în centre comerciale urbane/mall-uri (cum ar fi Hervis sau World Class n.r.)”, subliniază [Daiana Assoum](#) (foto), *Senior Associate SAA*.

Provocări pentru segmentul rezidențial

Tudor Ciambur este de părere că segmentul rezidențial are, în acest an și în următorii doi-trei, o perioadă de mari provocări. „Este adevărat că pe fondul creșterii dobânzilor bancare, cererea pentru creditare a fost puternic încetinită și, implicit, interesul pentru noi dezvoltări. Cu toate acestea, o parte dintre clienții noștri, dezvoltatori în segmentul rezidențial mediu plus și premium, își continuă cu succes promovarea și vânzarea proiectelor în curs. De partea cealaltă, a cumpărătorilor individuali, investițiile în zona imobiliară rămân în continuare atractive, chiar și pe fondul creșterii dobânzilor și înapririi condițiilor de creditare, având în vedere cererea mare pentru închiriere. Mai mult, nivelul chiriilor pentru unități rezidențiale a crescut simțitor în anul 2022, este adevărat că și pe fondul războiului din Ucraina, respectiv a cererii din partea refugiaților și a facilităților oferite de Guvern prin actele normative privind acordarea de sprijin și asistență umanitară cetățenilor străini sau apatrizilor proveniți din zona conflictului armat din Ucraina. Nu în ultimul rând, scumpirea creditelor îi ține departe pe acei cumpărători care analizează achiziția de locuințe pentru prima dată, aceștia reorientându-se temporar către închirieri în speranța că dobânzile vor scădea în viitor și provocând competiție intensă pe piața chiriilor și, implicit, majorarea chiriilor”, comentează avocatul.

Partenerul SAA amintește faptul că se vorbește tot mai des de o piață a chiriilor în viitor, pe fondul creșterii prețurilor la locuințe. Astfel, se preconizează că tot mai mulți români vor opta pentru închirierea de imobile, în detrimentul achiziționării acestora, din dorința de a evita riscurile financiare asociate cu un credit ipotecar.

„În ultimul an, societatea noastră a primit mandate atât din partea dezvoltatorilor, cât și a clienților acestora. Pentru dezvoltatori, mandatele au fost complexe, implicând asistența privind anumite probleme juridice, unele în faza autorizării proiectelor (ceea ce pentru București rămâne în continuare o provocare pe fondul incertitudinii din punct de vedere urbanistic, cu referire, în special, la PUZ-uri suspendate și anulate, PUG anulat în prima instanță),

altele în faza de construire și pre-vânzare, societatea noastră acordând consultanța dezvoltatorilor privind edificarea proiectelor și vânzarea unităților locative, inclusiv prin redactarea pachetelor complete ale documentelor necesare vânzării (acord rezervare, promisiune de vânzare, contract de vânzare, contract de administrare și regulamentul condominiului). De partea cealaltă, am avut mandate de negociere și consultanța juridică pe diferite proiecte rezidențiale, unde clienții noștri au investit sume importante de bani și au dorit să fie securizată rambursarea acestor sume, în situația neautorizării sau nefinalizării la timp a lucrărilor de construire. Cu referire la 2023, credem că activitatea noastră în domeniul rezidențial va fi una dinamică, având în vedere că, încă din primele două luni ale anului, asistăm trei clienți diferiți în procesul de securizare și achiziționare a unor terenuri pentru noi investiții”, explică interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

Citește și

→ [The Legal 500 EMEA, ediția 2023 | Cele mai bune firme de avocatură din România, în 15 arii de practică. menține în fruntea ierarhiei, NNDKP și Filip & Company sunt pe podium, iar PNSA și RTPR sunt în prima bandă multelor arii de practică. Foarte multe nume noi printre avocații considerați ‘Leading individuals’, ‘Next Generation Partners’ și ‘Rising Stars’](#)

→ [Chambers Europe 2023 | Cele mai bune firme locale de avocați în 9 arii de practică. NNDKP, Filip & Company, Tuca Zbarcea & Asociații au cele mai multe nominalizări pe prima bandă a performanței profesionale](#)

Proiectele de energie verde sunt în creștere

O altă zonă din care avocații primesc mandate este cea care vizează energia verde, acolo unde numărul proiectelor este în creștere. *Partenerul SAA* punctează că inițiativa privind creșterea cotei energiei provenite din surse regenerabile în consumul final de energie este una dintre cele mai importante inițiative ale Comisiei Europene în domeniul combaterii schimbărilor climatice.

„Odată cu creșterea prețului energiei și cu oportunitățile de finanțare disponibile la nivel european, proiectele de energie verde din România sunt în creștere, iar acest trend credem că se va menține și în următorii ani. Trebuie menționat că ultimii doi ani au fost marcați de schimbări legislative în domeniu, unele controversate, inclusiv în ceea ce privește procesul de autorizare. Deși există interes și proiecte în curs, instabilitatea legislativă afectează atractivitatea României pentru investitorii străini”, nuanțează avocatul.

În acest context, echipa SAA a acordat anul trecut asistența unui grup local privind securizarea terenurilor în scopul dezvoltării a patru parcuri fotovoltaice, în localități diferite. Dimensiunile proiectelor variază între 55 și 100 MW. Asistența juridică a constat în efectuarea auditului juridic asupra terenurilor, redactarea și negocierea contractelor privind achiziționarea terenurilor ori dobândirea drepturilor necesare dezvoltării parcurilor, asistența juridică în procesul de autorizare.

Mai mult, pentru SAA, 2023 a început cu două proiecte noi și de mari dimensiuni în domeniul energiei regenerabile. Având în vedere semnalul din piață și mandatele în curs de la acest moment, reprezentanții casei de avocatură estimează că activitatea firmei în domeniul energiei, inclusiv în ceea ce privește proiectele regenerabile, va cunoaște o creștere de cel puțin 30% față de anul trecut.

„Ca regula, proiectele mari de arenda sau de concentrare de terenuri sunt specifice industriilor agribusiness și

energie. Echipa de Real Estate a avut și are în continuare mandate pentru securizarea unor suprafețe mari de terenuri, de ordinul zecilor de hectare, cu precădere aferente proiectelor de energie regenerabilă, unde estimăm pentru acest an și următorul o activitate susținută din partea dezvoltatorilor cu experiența și know how în această zonă”, menționează **Silviu Stratulat**.

Intensificare a activității pe partea de permitting

Pe fondul blocajului urbanistic din București, mandatele firmei în zona de permitting au înregistrat o creștere constantă în cursul anului trecut. **Silviu Stratulat** subliniază că proiectele acestea sunt de un grup de lucru mixt format de avocați din echipa de Real Estate și din echipa de Litigii. „Pe partea de drept substanțial, am oferit consultanța juridică unor dezvoltatori din zona office și rezidențial cu privire la parcursul aprobării planurilor urbanistice zonale (opinii legale, identificarea unor alternative pe parte urbanistică, cu titlu de exemplu autorizare directă a proiectului sau prin elaborare de plan urbanistic de detaliu - PUD). Zona de permitting este de regulă acoperită de echipa noastră și prin mandatele de audit juridic pentru achiziția unor terenuri destinate dezvoltărilor de tip retail, unde nu de puține ori am identificat din timp o serie de probleme cu impact în procesul de autorizare (necesitatea obținerii unor avize de la Ministerul Culturii sau de la Autoritatea Aeronautică Civilă, fața de amplasarea terenurilor în anumite zone cu reglementări specifice)”, detaliază Managing Partner-ul SAA.

În plus, în contextul actual în care Bucureștiul este blocat din perspectiva aprobării documentațiilor de urbanism și a actelor necesare în vederea edificării și recepției dezvoltărilor imobiliare, activitatea de litigii în zona de Real Estate a cunoscut o dezvoltare exponențială. „Situatia este una fără precedent, iar instanțele investite cu judecarea unor astfel de spețe întâmpină uneori dificultăți în procesul de interpretare și aplicare a legislației. Aceasta deoarece avem mai multe izvoare legale care trebuie coroborate, și, în plus, unele aspecte au un pronunțat caracter tehnic. În concret, dosarele de instanță au obiecte diferite, de la solicitări privind obligarea administrației de a-și îndeplini atribuțiile prin emiterea unor documente specifice (certIFICATE de urbanism, avize), până la obligarea primarului să înscrie PUZ-urile pe ordinea de zi a Consiliului General al Municipiului București (o astfel de acțiune a fost admisă în prima instanță, în prezent dosarul aflându-se în recurs la Curtea de Apel București)”, atrage atenția **Silviu Stratulat**.

Într-un alt litigiu, echipa SAA a solicitat obligarea arhitectului-șef de a emite avizul pentru un PUZ. „Deși a susținut că nu este ținut de un termen legal pentru eliberarea acestui aviz, ulterior introducerii acțiunii arhitectul-șef a înțeles să emita aviz nefavorabil (concept nereglementat legal), ceea ce a atras necesitatea modificării cererii de chemare în judecată și implicit identificarea corectă a naturii juridice a avizului (act administrativ/operațiune administrativă), cu consecințele aferente”, precizează interlocutorul **BizLawyer**.

În afara de litigiile în materie de urbanism, departamentul de Dispute Resolution al SAA gestionează și mandate privind răspunderea contractuală derivând din contracte de antrepriză/execuție de lucrări/FIDIC (aflate atât pe rolul instanțelor de drept comun, cât și pe rolul judecătorului sindic), acțiuni împotriva C.N.C.I., contestarea despăgubirilor acordate pentru exproprieri, acțiuni în revendicare/granituire, analize privind răspunderea dezvoltatorilor față de promitenții cumpărătorilor.

Litigiile în materie de Real Estate și Urbanism din cadrul SAA sunt coordonate de [Adriana Dobre](#), partener cu peste 15 ani de experiență în dispute similare și o vastă cunoaștere și înțelegere a legislației din domeniu.

→ [Patru case locale de avocați, în topul global al celor mai bune 100 de firme implicate în arbitraje internaționale sunt prezentate în GAR 100 \(2023\), ce mandate au avut și ce spun clienții despre avocați și prestațiile acestora](#)
[ZRVP și LDDP asista clienți în arbitraje cu pretenții de 12,5 miliarde de dolari](#)

Proiectele anului 2022

Anul trecut, echipa SAA a gestionat numeroase proiecte complexe în domeniul *Real Estate & Construction*. Dintre acestea se detașează: asistența juridică acordată Grupului Indotek la achiziția clădirii de birouri One Victoriei și asistența juridică acordată Practic S.A. la vânzarea unui teren din Bulevardul Primaverii către o societate din grupul Hagag, tranzacție în valoare de opt milioane de euro. În aceeași linie se înscrie și asistența juridică acordată Keys REIM cu privire la vânzarea unei clădiri nefinalizate din centrul istoric al Bucureștiului către One United Properties, într-o tranzacție de 13,5 milioane de euro. Imobilul este situat lângă Ateneul Român și are o suprafață construibilă de aproximativ 10.150 mp.

Alte proiecte importante au urmarit asistența juridică acordată unui operator european de magazine de retail la achiziția unui important centru comercial din București, asistența juridică acordată unui dezvoltator cu reputație în piața imobiliară la închirierea tuturor spațiilor comerciale dintr-un parc de retail aflat în curs de edificare și asistența juridică acordată Element Industrial cu privire la închirierea spațiilor de depozitare situate în Eli Park 3, având o suprafață totală de aproximativ 49.000 m.p.

„Pentru acest an avem în lucru mandate pentru care asistăm clienții în faza de closing, dar și mandate noi, multe în zona securizării de terenuri pentru noi proiecte rezidențiale sau de retail, dezvoltărilor din domeniul energiei regenerabile, dar și în domeniul închirierilor de spații de birouri și de retail. Ca și activitate, estimăm un nivel similar anului trecut, dar cu mai multe provocări și proiecte complexe”, menționează **Silviu Stratulat**.

Echipa de real estate este coordonată de către **Silviu Stratulat** – *Managing Partner* și de **Tudor Ciambur** – *Partner*, fiind constituite grupuri de lucru dedicate pe anumite proiecte sau portofolii de clienți. Echipa are un număr de nouă avocați.

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