

Jurisdicția preferată a antreprenorilor permite finanțarea parțială a achiziției de imobile în Emiratele Arabe Unite prin instituții bancare islamice locale în condiții avantajoase, de care pot beneficia inclusiv cetățenii români. Despre strategia optimă de structurare a investiției și condițiile obținerii unei finanțări, într-o discuție cu Casiana Dușa, avocat senior și specialist în business islamic



În ultimul timp, interesul investitorilor imobiliari români în contractarea de finanțări de la banci din Emiratele Arabe Unite a crescut simțitor, mulți dintre aceștia apelând la consultanța specializată pentru a se asigura că iau decizii financiare corecte, cu riscuri minime. În acest sens, rolurile cele mai importante sunt deținute de brokerul profesionist care poate identifica cea mai bună ofertă de creditare și de avocatul specialist care poate examina condițiile contractuale ce vin la pachet cu facilitatea de creditare, arată **Casiana Dușa**, avocat senior specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu, în **articolul publicat azi în secțiunea [Islamic Law](#) din BizLawyer.**

Cumparatorii de imobile devin eligibili pentru anumite tipuri de vize de rezident, în condiții clar stabilite de lege. Mai precis, Dubai Land Department permite cumparatorilor de imobile care au plătit cel puțin 750,000 AED din preț să obțină viza de investitor valabilă 2 ani. De asemenea, au dreptul să obțină viza gold valabilă 10 ani investitorii care dețin o proprietate cu o valoare egală cu 2,000,000 AED sau mai mare.

În contextul frenezii imobiliare încă activă în Dubai, oportunitatea obținerii unei finanțări prin sistemul bancar convențional în vederea achiziției reprezintă un stimul de neegalat pentru investitorii străini care pot avea acces la credite de până la 50% din valoarea imobilului pentru nerezidenți și de până la 80% din valoarea imobilului pentru rezidenți, cu o rată a dobânzii fixă/variabilă/combinată de 2-5% în cele mai multe cazuri (interzisă de Islam). Similar sistemului bancar din România, ofertele de creditare din Dubai presupun că majoritatea plăților debitorului sunt direcționate către achitarea dobânzii în primii ani, cu o parte mai mică direcționată către scaderea principalului. Pe măsura ce sfârșitul termenului se apropie, acest proces este schimbat și o mai mare proporție din principal este plătit în fiecare lună.

Despre finanțarea investițiilor imobiliare în Emiratele Arabe Unite, dar și despre oportunități de finanțare a afacerilor derulate aici, în analiza publicată mai jos sub semnatura **Casianeii Dușa**.

* * * * *

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

Preambul

Conform celor mai recente evidențe oficiale ale Dubai Land Department, peste 122,000 de tranzacții imobiliare au fost efectuate în Dubai pe durata anului 2022, reprezentând o creștere de aproximativ 44,7% față de anul precedent. De asemenea, investițiile imobiliare nou realizate în 2022 au fost evaluate la peste 264 miliarde de dirhams, dintre care peste 50% au fost reprezentate de tranzacții având la baza credite ipotecare. Acest lucru se datorează condițiilor avantajoase de finanțare garantate strainilor, indiferent de locația acestora. Prin urmare, chiar și investitorii români care nu au viza de rezident în Emirate Arabe Unite, pot avea acces la oportunitățile de finanțare a imobilelor achiziționate pe plan local, în anumite condiții. Mai mult decât atât, aceștia pot beneficia atât de opțiunea finanțării prin sistemul bancar convențional, adică prin credit ipotecar cu dobânda, cât și de opțiunea finanțării prin sistemul bancar tradițional islamic, prin diverse structuri dedicate.

În cazul unui credit ipotecar convențional, debitorul va trebui să achite o dobânda calculată la suma finanțată, care se bazează practic pe cererea și oferta de bani. Pe de altă parte, în cazul unei finanțări compatibile cu legile islamice, bancile vor cumpăra imobilul în numele investitorului, apoi îl vor închiria acestuia cu implementarea mecanismului *lease to buy*, chiria percepută bazându-se pe cererea și oferta unui imobil. Este important de menționat că ricurile aferente proprietății aparțin investitorului în cazul finanțării convenționale, în timp ce în cazul mecanismelor islamice, riscul aparține bancilor care dețin și activul de baza până la achitarea tranșelor de plată de către debitor, moment la care acesta din urmă va prelua dreptul de proprietate integral.

În afara de finanțarea specifică achiziției de imobile, antreprenorii români pot avea acces la oportunități atractive de finanțare a afacerii derulate în Emiratele Arabe Unite prin sistemul bancar islamic ori chiar și a unui business românesc, prin investitori privați emiratezi ori fonduri de investiții cu portofoliu internațional.

Oportunități de finanțare a achiziției de imobile în Emiratele Arabe Unite prin sistemul bancar convențional

În contextul freneziei imobiliare încă activă în Dubai, oportunitatea obținerii unei finanțări prin sistemul bancar convențional în vederea achiziției reprezintă un stimul de neegalat pentru investitorii străini care pot avea acces la credite de până la 50% din valoarea imobilului pentru nerezidenți și de până la 80% din valoarea imobilului pentru rezidenți, cu o rată a dobânzii fixă/variabilă/combinată de 2-5% în cele mai multe cazuri (interzisă de Islam). Similar sistemului bancar din România, ofertele de creditare din Dubai presupun ca majoritatea plăților debitorului sunt direcționate către achitarea dobânzii în primii ani, cu o parte mai mică direcționată către scaderea principalului. Pe măsura ce sfârșitul termenului se apropie, acest proces este schimbat și o mai mare proporție din principal este plătit în fiecare lună.

În ce privește condiția venitului minim, majoritatea bancilor solicită ca acesta să fie de minim 15,000 AED net pentru salariați și 25,000 AED net pentru liber-profesioniști.

Condițiile grevării imobilului cu ipoteca în favoarea bancii sunt stabilite de fiecare instituție în parte și nu toate accepta să lucreze cu cumparatori străini, având în vedere ca riscul asumat de creditor este mai mare în cazul acestora. De aceea s-a stabilit și limitarea debitului la doar 50% din valoarea imobilului. Totuși, aceasta limitare vine la pachet cu un avantaj ce nu poate fi neglijat, și anume posibilitatea de a achita ratele creditului contractat cu sumele generate din exploatarea proprietății prin închiriere.

Mai mult decât atât, cumparatorii de imobile devin eligibili pentru anumite tipuri de vize de rezident, în condiții clar stabilite de lege. Mai precis, Dubai Land Department permite cumparatorilor de imobile care au plătit cel puțin 750,000 AED din preț să obțină viza de investitor valabilă 2 ani. De asemenea, au dreptul să obțină viza gold valabilă 10 ani investitorii care dețin o proprietate cu o valoare egală cu 2,000,000 AED sau mai mare.

În ultima perioadă, am constatat că interesul investitorilor imobiliari români în contractarea de finanțări de la banci din Emiratele Arabe Unite a crescut simțitor, mulți dintre aceștia apelând la consultanța specializată pentru a se asigura că iau decizii financiare corecte, cu riscuri minime. În acest sens, rolurile cele mai importante sunt deținute de brokerul profesionist care poate identifica cea mai bună ofertă de creditare și de avocatul specialist care poate examina condițiile contractuale ce vin la pachet cu facilitatea de creditare.

Oportunități de finanțare a achiziției de imobile în Emiratele Arabe Unite prin sistemul bancar islamic

Cele mai uzitate modele de finanțare a imobilelor, compatibile cu legile islamice, sunt următoarele: **Ijarah**, Murabaha și **Musharakah Mutanaqisah** (*Diminishing Partnership*).

Ijarah este o varietate de contract de închiriere care presupune diverse planuri de plată, durata și rata a profitului specifice, constând în închirierea de către banca a proprietății către investitor în schimbul unor chirii, urmând ca la finalizarea duratei agreeate, titlul de proprietate să fie transferat debitorului (investitorului) al cărui rol se va transforma din chirie în proprietar cu drepturi de dispoziție depline.

Murabaha permite investitorilor să cumpere imobile adaptate nevoilor proprii, prin intermediul bancii care va achiziționa în prima fază proprietatea ce va fi ulterior rascumpărată de investitor în schimbul unei plăți amânate constând într-o sumă fixă. Este important de reținut că proprietatea asupra clădirii de la momentul achiziției și până la momentul vânzării complete către investitor, se află în numele bancii și aceasta suportă întregul risc în calitate de proprietar al clădirii în acea perioadă.

Musharakah Mutanaqisah (*Diminishing Partnership*) se bazează pe un parteneriat care este compus din trei tipuri diferite de contracte, respectiv: *Musharakah* (parteneriat), *Ijarah* (leasing) și *Bay'* (vânzare). În prima fază, investitorul va identifica imobilul pe care îl va achiziționa în parteneriat cu banca. Apoi, aceasta va închiria proprietatea către investitorul care va rascumpăra treptat cotele din activul deținut de banca pe baza termenului de rambursare convenit în prealabil, în cele din urmă dreptul de proprietate fiind transferat integral investitorului.

Citește și

[→ Relocarea unui business în Dubai, proiect explicat de Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu, certificată în drept islamic, și Olga Petz, managerul companiei Casa Concrete, care a pus Emiratele Arabe Unite pe harta expansiunii. Cum arată planul de intrare pe o piață nouă, care sunt elementele cheie și cum te poate ajuta consultantul bine ales](#)

[→ Cum poate fi accesata o investiție islamică ‘Halal’ în România și ce criterii trebuie îndeplinite de un proiect local pentru a fi ‘Shariah compliant’. Despre ‘Mudarabah’ și ‘Musharakah’, ca mecanisme de investiții și proiecte concrete în care a fost implicata, într-o discuție cu Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu](#)

[→ Cum poți achiziționa o proprietate în Dubai și ce trebuie să știi despre piața, randamente, riscuri și aspecte juridice specifice regiunii. Recomandarile Casianei Dușa, avocat senior certificat în drept islamic, specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu, referitoare la capitalizarea investiției, tranzacții, taxe și siguranța proiectelor](#)

Oportunități de finanțare a afacerilor derulate în Emiratele Arabe Unite și în România

Având în vedere afluxul uriaș de investitori străini în Emiratele Arabe Unite, în special în Dubai, legislația aplicabilă investițiilor străine s-a lejerizat considerabil în ultimii ani, favorizând o serie de stimulente care să atragă antreprenorii de pe tot globul și să consolideze astfel unul dintre cele mai mari hub-uri de business din lume. Expansiunea în Orientul Mijlociu și demararea unei afaceri în regiune aduce cu sine o serie de provocări, dintre care o importanță decisivă o are atragerea capitalului necesar pentru investiție fie din surse proprii, fie prin finanțare bancară ori nebanca.

Eligibilitatea companiilor înființate în Dubai pentru fiecare tip de finanțare depinde de mai mulți factori, printre care și: vechime (de regula 2 ani), cifra de afaceri, active și garanții disponibile.

O companie nou înființată, deci fără istoric pe piață, poate avea acces mai greu la credite bancare, având totuși ca opțiune valabilă contractarea unei finanțări de tip venture capital de la angel investors sau de la investitori privați interesați în diversificarea portofoliului, cu posibilitatea de exit după o anumită perioadă. Există o multitudine de astfel de jucători pe piața emirateză care lucrează și dezvoltă cu succes proiecte lansate de investitori străini.

De asemenea, afacerile dezvoltate pe teritoriul Emiratelor Arabe Unite pot accesa finanțări tradiționale islamice, ce au baza ideea esențială de parteneriat între finanțator și finanțat. Astfel, cel mai uzitat model islamic de acest gen este reprezentat de *Mudaraba*, conform căreia banca poate investi în compania clientului (fie deja existentă, fie nou-înființată), participând la împărțirea profitului în condițiile agreeate de părți și asumându-și riscul posibilelor pierderi.

În ultima perioadă, am constatat un interes tot mai mare al emiratezilor în proiecte dezvoltate în România, dovada fiind investițiile majore deja plasate de aceștia. În acest sens, amintesc câteva exemple publice: parteneriatul recent încheiat între Hidroelectrică (România) și Masdar (UAE) pentru realizarea de parcuri eoliene off-shore și parcuri solare flotante în România, investițiile Al Dahra în Insula Mare a Brailei, investiția familiei regale a Emiratelor Arabe Unite în construirea unui nou terminal de marfuri în portul Constanța.

În acest context, companiile private ce au nevoie de finanțare străină pot specula pozitiv respectivul interes, prin pregătirea unor propuneri de investiții *Shariah-compliant* și a unor pachete de beneficii și randamente atractive. Astfel, inițiativa mea de a implementa modele de business islamice în România și efectuarea analizei de compatibilitate a proiectelor locale cu *Shariah*, vin în întâmpinarea acestor oportunități, scopul primordial fiind crearea unui pilon solid de susținere a relațiilor de afaceri româno-emirateze.

Casiana Duşa, avocat cu recunoaştere internaţională specializat în Islamic Law

Casiana Duşa este avocat senior specializat în consultanţa de business în România şi în Orientul Mijlociu, certificată în drept islamic, cu o experienţă de peste 12 ani în proiecte vizând preponderent internaţionalizarea afacerilor şi investiţiile straine în jurisdicţiile de competenţă, finanţări internaţionale, tranzacţii şi dispute imobiliare, speţe corporate, comerţ internaţional şi contracte de agenţie/distribuţie.

Recunoaştere internaţională

Casiana face parte din grupul din experţi intervievaţi de publicaţia londoneza Crescent Leaders care celebrează excelenţa în abordarea şi promovarea investiţiilor în lumea musulmana.

Experienţa relevantă

- Dubai International Financial Center – Avocat asociat şi consultant de business, drept emiratez şi investiţii straine;
- Romanian Arab Investments House – Fondator;
- Cristofor Vladu şi Asociaţii – Colaborator senior, investiţii straine şi consultanţa de business;
- Cabinet de avocat Dusa A. Casiana – Partener fondator;
- Universitatea Leiden – Pro-bono Mentor.

Organizaţii

- Dubai Chamber – Dubai Business Women Council,
- GIIIF – Forumul global de investiţii islamice de impact.

Educaţie şi formare

- LLM în Arbitraj comercial internaţional – Universitatea din Stockholm;
- Diploma de licenţă – Facultatea de Drept, Universitatea din Bucureşti.

Certificari

- Certificat în ICC Arbitration şi INCOTERMS – ICC, Camera Internaţională de Comerţ;
- Certificat în Drept internaţional privat – Academia de drept internaţional de la Haga;
- Diploma în Islamic Finance – CIMA Dubai;
- Certificat în drept comercial islamic – CIMA Dubai;
- Certificat în drept contractual – Universitatea Harvard;
- Certificat în drept internaţional – Universitatea din Leiden;
- Diploma Magna cum Laude în Business & Administration – British Academy.

Informaţii de contact

e-mail: casiana.dusa@islamicbusinessromania.com