

Evoluția capitalului emiritez privat în mediul de afaceri local | Casiana Dușa, avocat cu practica în Dubai și specializare în Islamic Law: Activitatea de ‘legal compliance’ în tranzacțiile româno-arabe devine decisivă în contextul creșterii organice a investițiilor emirateze pe teritoriul României în domenii cheie precum imobiliarele, agricultura, energia și logistica



Investitorii emiratezi sunt interesați să finanțeze proiecte derulate în România, cu condiția îndeplinirii anumitor cerințe eliminabile, printre care: vechimea și istoricul financiar favorabil al entității deținătoare a proiectului, disponibilitatea de a oferi garanții suficiente pentru securizarea fondurilor, profitabilitatea ridicată conform estimărilor pe termen mediu și lung, precum și prezentarea unui plan de afaceri compatibil din punct de vedere legal și comercial cu mediul de business emiritez. ”La acest punct devine crucială intervenția specialiștilor din cele două jurisdicții, care să pregătească în mod corespunzător documentația pentru pitching la standardele corespunzătoare și să efectueze activitatea de compliance prin aducerea la un numitor comun al celor două sisteme de drept. În lipsa criteriilor de mai sus, procesul de finanțare devine imposibil de realizat”, a explicat într-un interviu acordat Bizlawyer, Casiana Dușa - avocat cu practica în Dubai și specializare în „Islamic Law”, care [a înființat Romanian Arab Investments House](#) pentru a sprijini comunitatea de business musulmana cu interese în România și antreprenorii români care doresc să se extindă în Orient.

De regula, cele trei scenarii la care se apelează în proiecte de finanțare sunt: creditare tradițională, credit convertibil și participare la capitalul social (eventual cu posibilitate de exit după o anumită perioadă de timp). ”Având în vedere că aplicarea dobânzii este interzisă de principiile islamice, fiind considerată „haram” (pacat) din punct de vedere religios, este puțin probabil ca un investitor emiritez să accepte devieri de la regulile sfinte cărora li se acordă o importanță majoră chiar și în mediul de afaceri. Totuși, nu putem exclude de plano variantele de implica dobânda, având în vedere că în EAU nu sunt straine de sistemul bancar convențional activat pentru expați și la care apelează de regula nemusulmanii”, a nuanțat Casiana Dușa în **articolul publicat azi în secțiunea [Islamic Law](#) din ^{Biz}Lawyer.**

[Casiana Dușa a intrat anul acesta în clubul select al elitelor europene cu vârsta sub 40 ani.](#) Ea se numără printre cei mai buni 40 de antreprenori din Europa, recompensați pentru parcursul lor, succesul obținut, ambiția, relațiile regionale și inspirația oferită tinerelor generații.



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

Conform informațiilor publice preluate din evidențele Oficiului Național al Registrului Comerțului din România, ar exista în prezent un număr de 207 companii cu participație emirateză, din care 49 operează în domeniul imobiliar, prezentând o creștere totală cu 7% față de anul 2022. Topul primelor 5 județe din România după numărul companiilor cu capital emiratez este format din București, Cluj, Constanța, Timiș și Prahova, fără ca vreunul dintre acestea să depășească 10% din totalul la nivel național.

De asemenea, conform unui raport generat de platforma termene.ro pentru anul 2022 cele mai profitabile domenii pentru emiratezi au fost agricultura (companii precum Agricost SA), logistica (Constanta South Container Terminal SRL și DP World Logistics Romania SRL), energia (Evergreen Solar Orizont SRL) și imobiliarele (Belvedere Residences UTR3 SRL). Primul loc a fost deținut detașat de domeniul agricol chiar și în anii anteriori, aspect explicabil, dat fiind climatul arid și lipsa terenului arabil din Orientul Mijlociu, EAU bazându-se în proporție de peste 90% pe importuri pentru produsele de bază și alte produse alimentare.

***Biz* Lawyer: Care este cadrul juridic general care guvernează investițiile româno-arabe la nivel local?**

Casiana Dușa: La nivel diplomatic, există Acordul dintre Guvernul României și Guvernul Emiratelor Arabe Unite privind dobândirea, pe baza de reciprocitate, a dreptului de proprietate asupra terenurilor pentru buna funcționare a misiunilor diplomatice și oficiilor consulare semnat la Abu Dhabi pe 17.10.2018, ratificat prin Legea nr. 137/2019, publicată în Monitorul Oficial nr. 587 din 17.07.2019. Potrivit acestui Acord, prin "terenuri destinate bunei funcționări a misiunilor diplomatice și oficiilor consulare" se înțeleg acele terenuri folosite pentru sediul misiunii diplomatice, respectiv al oficiului consular și reședința șefului misiunii diplomatice, respectiv șefului oficiului consular. Dobândirea dreptului de proprietate de către o parte contractantă se va face prin intermediul misiunii diplomatice sau a oficiului consular al acesteia, în condițiile prevăzute de legea în vigoare a statului acreditat și numai cu destinația aratăată anterior.

La nivel investițional, este relevant art. 6 din Ordonanța de urgență nr. 92/1997 privind stimularea investițiilor directe, care prevede că o societate comercială, persoana juridică rezidentă sau nerezidentă, poate dobândi orice drepturi reale asupra bunurilor imobile, în măsura necesară derulării activității sale, potrivit obiectului social, cu respectarea dispozițiilor legale privind dobândirea dreptului de proprietate privată asupra terenurilor de către cetățenii străini și apatrizi, precum și de către persoanele juridice străine. În continuare, Legea nr. 312/2005 privind dobândirea dreptului de proprietate privată asupra terenurilor de către cetățenii străini și apatrizi, precum și de către persoanele juridice străine vine să clarifice condițiile dobândirii.

Astfel, potrivit art. 3 din Legea nr. 312/2005, cetățeanul unui stat membru, apatridul cu domiciliul într-un stat membru sau în România, precum și persoana juridică constituită în conformitate cu legislația unui stat membru pot dobândi dreptul de proprietate asupra terenurilor în aceleași condiții cu cele prevăzute de lege pentru cetățenii români și pentru persoanele juridice române. Din această categorie fac parte și entitățile juridice cu capital

emiratez înființate pe teritoriul României.

Totuși în privința achizițiilor directe de către o persoană fizică emirateză sau o entitate înființată în EAU, se va aplica art. 6 din Legea nr. 312/2005 potrivit căreia cetățeanul străin, apatridul și persoana juridică aparținând statelor terțe pot dobândi dreptul de proprietate asupra terenurilor, în condițiile reglementate prin tratate internaționale, pe baza de reciprocitate. Prin urmare, în lipsa unui astfel de acord internațional reciproc, investitorii dobândesc drept de proprietate doar asupra construcțiilor, iar asupra terenurilor vor avea doar dreptul special de suprafață, respectiv cel de folosință. Dreptul de suprafață apare în contextul dreptului de proprietate al unei persoane, numită suprafațiar, privitor la construcțiile, plantațiile sau alte lucrări ce se află pe un teren proprietatea altuia, teren asupra căruia suprafațiarul are un drept de folosință, accesoriu dreptului de proprietate asupra construcțiilor.

Așa cum am antamat deja mai sus, cele mai frecvente mecanisme la care apelează investitorii emiratezi au la baza art. 3 din Legea nr. 312/2005, mai ales ca **procesul de înființare al unei societăți comerciale cu capital arab în România este rapid și facil**. O casă de avocatură specializată se poate ocupa de redactarea setului de documente necesare, fiind nevoie din partea asociatului străin emiratez de documentul de identitate / certificatul de înregistrare al companiei (traduse în limba română), hotărârea adunării generale a asociaților de la societatea ce va intra ca asociat în entitatea din România, precum și informații referitoare la beneficiarul/beneficiarii reali ai entității emirateze, dacă aceasta deține participatie de peste 25% în entitatea din România.

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.

Mulți antreprenori români își doresc să intre în parteneriate cu investitori emiratezi, prin intermediul cărora să își crească afacerea la următorul nivel și să-și consolideze expunerea internațională. Care sunt criteriile de care ar trebui să țină cont pentru un pitching de succes?

Investitorii emiratezi sunt interesați să finanțeze proiecte derulate în România, cu condiția îndeplinirii anumitor cerințe eliminatorii, printre care și: vechimea și istoricul financiar favorabil al entității deținătoare a proiectului, disponibilitatea de a oferi garanții suficiente pentru securizarea fondurilor, profitabilitatea ridicată conform estimărilor pe termen mediu și lung, precum și prezentarea unui plan de afaceri compatibil din punct de vedere legal și comercial cu mediul de business emiratez. La acest punct devine crucială intervenția specialiștilor din cele două jurisdicții, care să pregătească în mod corespunzător documentația pentru pitching la standardele corespunzătoare și să efectueze activitatea de compliance prin aducerea la un numitor comun al celor două sisteme de drept. În lipsa criteriilor de mai sus, procesul de finanțare devine imposibil de realizat.

Înainte de negocierea tranzacției, investitorii vor efectua o analiză amănunțită de due diligence a proiectului ce face obiectul negocierii, acoperind istoricul proprietății, autorizațiile/avizele existente, modul de dobândire, coordonate cadastrale, eventualele sarcini juridice și fiscale, potențiale litigii ori pretenții ale terților ce pot afecta bunul etc. Analiza va include de fiecare dată posibile conflicte de natură legislativă existente ori potențiale.

De regulă, cele trei scenarii la care se apelează în proiecte de finanțare sunt: creditare tradițională, credit

convertibil și participare la capitalul social (eventual cu posibilitate de exit după o anumită perioadă de timp). Având în vedere că aplicarea dobânzii este interzisă de principiile islamice, fiind considerată „haram” (pacat) din punct de vedere religios, este puțin probabil ca un investitor emiritez să accepte devieri de la regulile sfinte cărora li se acordă o importanță majoră chiar și în mediul de afaceri. Totuși, nu putem exclude de plano variantele de implica dobânda, având în vedere că în EAU nu sunt straine de sistemul bancar convențional activat pentru expați și la care apelează de regula nemusulmanii.

Varianta optimă în care propunerile de finanțare să fie luate în considerare și în cele din urmă acceptate, este elaborarea de mecanisme compatibile cu legislațiile ambelor țări. Prin urmare, există două soluții de inspirație islamică, ce pot fi implementate cu succes de către specialiști la nivelul proiectelor din România, pentru atragerea interesului din partea araba, și anume: Mudarabah și Musharakah.

Mudarabah

Mudarabah presupune un mecanism win-win în care una dintre părți se obligă să furnizeze capitalul, iar cealaltă să presteze munca, urmând ca profitul să se împartă în proporția agreeată. Pierderea financiară este suportată doar de investitor, în timp ce antreprenorul (care a prestat munca) nu va primi nicio remunerație în schimbul muncii, pierderea constând în timpul său. Investiția bazată pe acest mecanism se pretează situațiilor în care un antreprenor derulează un proiect sigur, având la bază know-how solid și forța de muncă, necesitând resurse financiare, dar nu și implicare din partea investitorului ori intervenirea acestuia în management. Practic, furnizorul de capital beneficiază de expertiza și abilitățile antreprenorului, iar acesta din urmă obține beneficii din capitalul investit. Mudarabah poate fi un model de succes pentru promovarea proiectelor românești cu potențial, construite pe baza unui know-how solid, având resurse importante de management și forța de muncă, dar care au nevoie de susținere financiară în schimbul careia vor ceda o parte din profit.

Musharakah

Acest tip de contract se aseamăna mecanismului joint-venture, reflectând ideea de parteneriat ce are la bază munca și capitalul pus laolaltă de părți, în timp ce profitul și pierderile se împart raportat la contribuție. Spre deosebire de Mudarabah, toate părțile contribuie financiar și pot participa la management. În Islam, principiul că nu poți pierde ce nu ai (mai bine zis, cu ce nu ai contribuit) este mult mai accentuat decât în alte culturi și jurisdicții, de aici și proporționalitatea dintre pierdere și contribuția la capital. Astfel, cu toate că vom regăsi în lumea afacerilor convențională din Orientul Mijlociu celebrele Acorduri dintre asociați care prevăd alte proporții de împărțire a profitului și pierderii, diferite de participarea la capital, este important de reținut că aceste prevederi nu sunt compatibile de principiu cu Shariah.

Una dintre variațiile contractului tip *Musharakah* este *Diminishing Musharakah*, în cadrul căruia se permite participarea la capital și împărțirea profitului pro-rata, dar se facilitează și o schemă prin care participarea finanțatorului se reduce proporțional în timp până la transferul total către antreprenor. De exemplu, *Diminishing Musharakah* funcționează foarte bine în real estate la operațiuni precum achiziții imobiliare de case și terenuri, renovări de imobile și construcții, cazuri în care proprietatea revine gradual părții care primește finanțarea. De asemenea, mecanismul se regăsește și în alte domenii, esența fiind aceea că implicarea finanțatorului în proiect este direct proporțională cu nivelul debitului / sumei plasate și invers proporțională cu randamentul investiției (cu cât randamentul este mai mare, cu atât investiția se recuperează mai repede și controlul scade). La nivelul dreptului românesc, un astfel de mecanism poate avea o varietate de aplicări în funcție de domeniu și de proiect. De exemplu, în domeniul imobiliar, proprietatea pe cote-părți poate fi o soluție, fiecare cotă făcând obiectul unei promisiuni de vânzare ce se va perfectă la anumite date sub condiția suspensivă a recuperării unui anumit procent din investiție. În situația unui aport la capitalul social al unei companii, se poate construi un plan de exit în funcție de atingerea unor praguri ale profitului și ale randamentului investiției astfel plasate.

Care sunt cele mai bune oportunități de afaceri pe care le recomandăm investitorilor emiratezi în România

și ce catre ce regiuni ar trebui sa se orienteze aceștia pentru a avea un randament investițional cât mai mare?

În ultima perioada, scopul definit alături de partenerii mei vizează expansiunea dezvoltatorilor imobiliari din EAU și atragerea altor investitori emiratezi, către zone urbane și rurale cheie din România, atât pentru dezvoltarea proiectelor rezidențiale, cât și comerciale și industriale. Punem accentul pe zona capitalei, precum și zona județului Argeș, alături de vecinătățile acestora, datorită poziției strategice față de principalele puncte de interes la nivel național, dar și a potențialului turistic, industrial, logistic și comercial la nivel ridicat. Totuși, nu excludem alte zone cheie de pe teritoriul național care oferă randamente investiționale ridicate. Fiecare oportunitate va face în prima fază obiectul unei evaluări amanunțite din punct de vedere juridic, imobiliar și financiar, sub coordonarea Appraisal & Valuation SA.

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 accesată 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 implicată, 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 Casiane 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](#)
