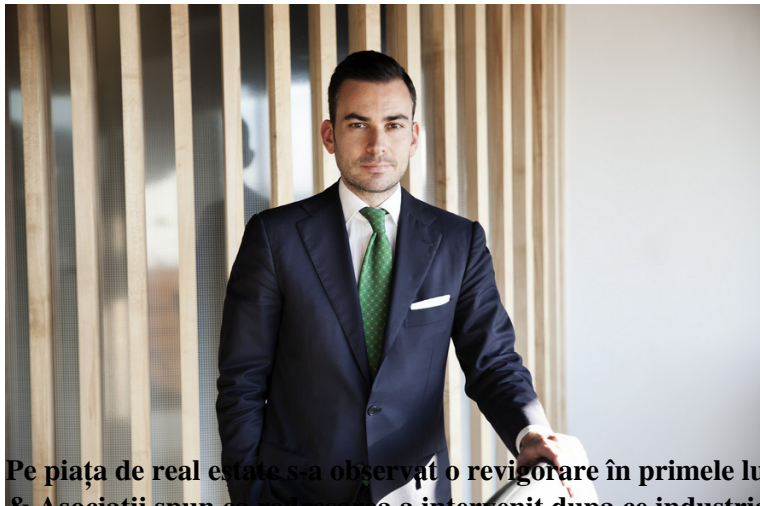


Piața imobiliară are motoarele turate. Silviu Stratulat, Managing Partner SAA: Nivelul ofertei de active din zona de birouri și parcuri logistice este la cel mai ridicat din 2007. Ne așteptăm să vedem noi jucători pe aceste piețe



Pe piața de real estate s-a observat o revigorare în primele luni ale anului 2019. Avocații Stratulat Albulescu & Asociații spun că reținerile au intervenit după ce industria înregistrase o scădere substanțială în ultimul trimestru din 2018. „În prezent, numeroși proprietari de clădiri de birouri și-au exprimat intenția de a vinde active imobiliare ceea ce aduce nivelul ofertei de active din zona de birouri și parcuri logistice la cel mai ridicat din 2007, dacă nu chiar la un nivel istoric. În acest context, ne așteptăm să vedem noi jucători pe piețele mai sus amintite, probabil entități care activează la nivel mondial cu portofolii atât în Europa Centrală și de Est, cât și în Europa Vestică, Statele Unite, Asia și America Centrală și de Sud”, explică [Silviu Stratulat](#), *Managing Partner - Stratulat, Albulescu & Asociații*.

Avocații sunt de părere că piața clădirilor de birouri se anunță cea mai atractivă anul acesta. Totuși, există așteptări la fel ca cele din 2018 sau poate ca la un nivel mai ridicat și din zona investițiilor în piața spațiilor logistice.

Practica de drept imobiliar din cadrul firmei **Stratulat, Albulescu & Asociații** numără zece avocați și este coordonată de **Silviu Stratulat**, care este și Partenerul Coordonator al casei de avocatură. Echipa de coordonare a departamentului include un *Partener*, în persoana lui **Corneliu Popa** și un *Managing Associate*, în persoana **Laurei Neacșu**.

De altfel, aceasta este una din practicile cheie ale firmei, departamentul de drept imobiliar generând aproximativ 32% din totalul veniturilor dintr-un an ale societății. „În ultimele 12 luni, SAA a oferit asistență cu precădere în proiecte legate de achiziția de terenuri nedezvoltate și proiecte care vizează dezvoltarea de afaceri rezidențiale. Firma noastră a demonstrat în mod regulat că are o extraordinară capacitate de a coordona proiecte complexe, în termen scurt, rezolvând chestiuni complicate în mod inovativ. Aceste calități ne-au plasat, în mod natural, alături de clienți foarte dinamici, cu prezența cel puțin regională, care cunosc foarte bine dificultățile tipice ale proiectelor de real estate. O mare parte din clienții noștri sunt dezvoltatori imobiliari, respectiv fonduri de investiții sau persoane din categoria „*high net worth individuals*”. Ca unul din principalele motoare ale SAA, ne așteptăm ca practica de real estate să rămână pe același trend ascendent pe care se afla firma în general și să continuăm, ca și în anul 2018, să atragem avocați experimentați, cu palmares recunoscut în piață”, ne-a declarat **Silviu Stratulat**.

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

Proiectele de Real estate au nevoie de soluții complexe

Referindu-se la cele mai dificile aspecte ale unei tranzacții cu componenta de real estate, avocatul nominalizează finanțarea proiectelor imobiliare, care reprezintă o piedică în tranzacționarea de bunuri imobile în România. ”În opinia noastră alte componente dificile ale tranzacțiilor în acest sector le constituie, în egala măsură, dificultatea cu care pot fi procurate documente de la autoritățile publice și opacitatea și lipsa de experiență a avocaților care asistă în aceste tranzacții. Garanțiile solicitate includ bine-cunoscutele ipoteci imobiliare, dar și un set complet de ipoteci mobiliare care variază de la cele pe conturile curente la cele asupra veniturilor viitoare (chirii, spre exemplu), garanții personale și de tip depozit coletal”, completează **Silviu Stratulat**.

„Dezvoltarea infrastructurii rutiere, optimizarea traficului urban și al transportului public în marile orașe prezintă un rol din ce în ce mai important în tranzacțiile imobiliare actuale, un acces rapid și direct la terenurile aferente proiectului imobiliar determinând gradul de atractivitate și nivelul de preț al acestora.”

Silviu Stratulat, Managing Partner - Stratulat, Albulescu & Asociații

La ora actuală, clasică finanțare bancară acordată de bancile locale rămâne cea mai întâlnită formă de finanțare. Implicarea băncilor internaționale este relativ redusă în acest domeniu, limitându-se în general la bănci regionale care au oricum o prezență în România. “Principala frână în calea unor alternative o reprezintă, din experiența noastră, situația juridică dificilă a multor imobile din România, limitând o dorită evoluție spre un nivel de standardizare care să aducă o creștere a certitudinii juridice și o eficientizare a costurilor”, arată coordonatorul firmei de avocați.

Investitorii care aleg să dezvolte afaceri în această industrie se orientează mai ales spre rezidențial, birouri, cutii mari de retail, hoteluri, industrial și logistică.

În ultimul an, echipa **Stratulat, Albulescu & Asociații** a fost implicată în mai multe tranzacții imobiliare „pure”, care nu s-au „intersectat” cu alte arii de practică - Energie, Agricultură, șamd.. În mod tipic, este vorba despre achiziții/vânzări de terenuri nedezvoltate, clădiri de birouri sau ansambluri rezidențiale.

De asemenea, practica în materie de închirieri imobile a firmei de avocatură este recunoscută ca fiind una dintre cele mai complexe din piața de servicii juridice.

„Istoric, ne-am implicat în prelucrarea conceptelor juridice afiliate contractelor de locațiune și eficientizarea lor din perspectiva comercială. În ultimele 12 luni societatea noastră a acordat asistență în legătură cu numeroase proiecte care au implicat închirierea de spații imobiliare, printre altele: World Class, UPC, Webhelp, Teads”, mai spune **Silviu Stratulat**.

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