

Avocații din cadrul D&B David și Baias vad un interes crescut pentru sectorul logistic și industrial, în perioada urmatoare. Georgiana Balan, Head of Real Estate: Suntem implicați în patru proiecte distincte pentru construirea de fabrici în provincie și în apropierea Bucureștiului



Activitatea practicii de Real Estate din cadrul firmei D&B David și Baias s-a concentrat anul acesta foarte mult pe sectorul industrial. Echipa de avocați are în lucru proiecte importante care implica dezvoltarea a patru fabrici în diferite zone ale țării. Cel mai mare dintre aceste proiecte vizează construcția unei fabrici de produse perfuzabile cu o valoare estimată în presa la 120 milioane euro. “De asemenea, societatea noastră a fost implicată în tranzacționarea a doua centre comerciale și a unui spațiu industrial. Avem un proiect finalizat, vânzarea unui centru comercial în provincie și doua proiecte în lucru”, declara Georgiana Balan, Head of Real Estate în cadrul D&B David și Baias.

Semnalele venite din piața indica faptul ca se vor înregistra o serie de tendințe în industrie, avocații mizând foarte mult pe o dezvoltare mai accelerată a regiunilor din provincie. “Mulți dintre clienții noștri care investesc în România se uita cu mai mult interes spre zona de est. Chiar dacă are dezavantajul unei infrastructuri deficitare, aceasta zona are însă marele avantaj al unei piețe nesaturate, cu forța de munca disponibilă. Am avut clienți care au ales să investească în proiecte imobiliare în Iași tocmai pentru aceste motive”, explica Georgiana Balan.

De altfel, în ultimii doi ani, sectorul imobiliar a fost unul dintre cele mai dinamice domenii din economie, iar studiile efectuate de PwC România confirmă acest lucru. În 2018 pe piața de fuziuni și achiziții, segmentul imobiliar a înregistrat o pondere de 18% din numărul total al tranzacțiilor, fiind depășit numai de segmentul de IT&C. “Proiectele de birouri au fost vedetele pieței de M&A real estate din ultima perioadă, cu tranzacții mari precum The Bridge, Oregon Park sau The Office. Pentru perioada urmatoare, din perspectiva solicitărilor venite de la clienții noștri, vedem un interes crescut pentru sectorul logistic și industrial. De asemenea, avem în desfășurare proiecte de tip greenfield care implica construcția de fabrici, mai ales în sectorul automotive. Pentru noi, piața de real estate este un indicator al stadiului general al economiei. Există încă potențial de creștere pe această piață și sperăm ca acesta va fi fructificat cu succes și în zonele care nu au beneficiat până acum de o creștere accelerată”, arată expertul D&B David și Baias.

În privința finanțării investițiilor, Georgiana Balan a observat o tendință interesantă și anume preferința pentru finanțare intra-grup, semn că există încă suficiente lichidități pe piață. “Clienții de tip greenfield au ales și finanțarea prin scheme de ajutor de stat. De altfel, împreună cu o echipă PwC, foarte bine pregătită tehnic, am obținut în iarnă acordul de finanțare prin ajutor de stat pentru doi dintre clienții noștri. Majoritatea clienților noștri s-au autofinanțat într-o proporție destul de ridicată. Am avut și două mandate de asistență la finanțare în sectorul imobiliar pentru sume moderate, comparativ cu piața (sub 20 milioane de euro)”, completează specialistul.

**Avocații au multe proiecte pe masa de lucru**

Ultimele 12 luni au fost foarte bune pentru echipa de *Real Estate* a **D&B David și Baias**. O mare parte dintre proiecte au fost de due-diligence pentru proprietăți imobiliare dintre cele mai variate, de la terenuri agricole la monumente istorice.

„Am fost de asemenea implicați într-un mandat de vânzare a unui centru comercial și a unui mandat de achiziție pentru al doilea, în curs de desfășurare. Proiectele mele preferate rămân însă proiectele de construcții. Astfel, cum am menționat mai sus, actualmente suntem implicați în patru proiecte distincte pentru construirea de fabrici în provincie și în apropierea Bucureștiului. Din perspectiva necesarului de resurse, majoritatea proiectelor în care suntem implicați sunt proiecte specifice de drept imobiliar. Ca aspecte juridice, sunt diferențe minime între situația achiziției unui teren pentru a edifica un cartier rezidențial sau pentru edificarea unui parc industrial. Evident parametrii urbanistici trebuie să difere, însă eforturile juridice sunt similare. Echipa noastră este reputată pentru mandate de complexitate ridicată. Avem proiecte precum închirierea de cladiri industriale (fabrici) sau proiecte de tipul „build to lease” pentru edificarea și ulterior închirierea unor spații industriale. În ceea ce privește contractele de închiriere a spațiilor de birouri, pe lângă asistența în redactarea și negocierea acestora, am fost implicați în clarificarea unor subiecte sensibile cum ar fi modalitatea de aplicare a clauzelor de indexare a chiriei sau a costurilor operaționale”, menționează avocatul.

Având în vedere că **D&B David și Baias** face parte dintr-una dintre cele mai mari rețele internaționale din domeniul juridic – rețeaua firmelor de avocatura conectate cu PwC, avocații din România sunt implicați în foarte multe proiecte care vizează mai multe jurisdicții.

„Rețeaua numără nu mai puțin de 2.500 de avocați în 85 de jurisdicții. Prin urmare, majoritatea mandatelor noastre au o componentă internațională, inclusiv în proiectele imobiliare, unde majoritatea investitorilor care ajung să fie clienții noștri sunt în general societăți internaționale. Ca modalitate de lucru, acolo unde echipa de legal din străinătate identifică un potențial investitor, ne solicită ajutorul și în multe cazuri rămân implicați ca avocați locali, sub coordonarea echipei din România care se ocupă de tranzacție (achiziții de imobile, construcții etc). De asemenea, **D&B David și Baias** colaborează punctual cu societăți de avocatura din afara rețelei PwC. Chiar de curând serviciile noastre au fost solicitate de două societăți de avocatura germane din afara rețelei cu care avem o colaborare excelentă. În proiectele imobiliare, colaborarea cu un avocat local este cât se poate de utilă, în special acolo unde clientul nu are cunoștințe ample de drept. Este foarte greu să explici unui client sistemul retrocedărilor, dacă acesta nu a cunoscut sistemul proprietății de stat din perioada predecembristă, sau particularitățile legislative de după 1990. Aici ajutorul unui avocat străin care să transpună noțiunile de drept românesc în concepte cunoscute pentru client este mai mult decât binevenit”, detaliază **Georgiana Balan**.

Majoritatea proiectelor în care sunt implicați profesioniștii **D&B David și Baias** sunt interesante, mai ales din perspectiva complexității juridice. „Cu toate acestea, proiectele de lungă durată sunt cele care te apropie mai mult de client și dau consultantului o satisfacție mai mare. De exemplu, în proiectele de construcție, unde partea de urbanism și autorizare este greoaie de cele mai multe ori, fiecare realizare este un motiv de bucurie, de la obținerea unui PUZ până la recepția la terminarea lucrărilor și deschiderea operațiunilor. Dintre cele 4 proiecte mari de construcții pe care le avem în derulare, două dintre fabrici sperăm să fie finalizate până la sfârșitul anului, în cazul unei alte fabrici din Moldova sperăm să începă lucrările efective de construcție să înceapă anul acesta, iar al patrulea este un proiect de durată, realizat în mai multe etape, lucrările de construcție au început anul trecut și vor continua probabil și anul următor”, punctează avocatul.

### **Aspecte sensibile în proiectele de Real Estate**

În proiecte atât de complexe, cum sunt cele de *Real Estate*, intervin o serie de aspecte sensibile pe care avocații

trebuie sa le identifice și sa le soluționeze. De exemplu, într-un proiect are în vedere o vânzare/achiziție de imobil, cele mai discutate sunt de departe clauzele de garanție și indemnizații.

“Realitatea juridica în sectorul imobiliar este presarata cu incertitudini, în special din cauza traversarii unei perioade de naționalizare a terenurilor, urmata de o perioada postdecembrista în care proprietatea privata a trebuit sa fie reinventata. Pe lângă asta, existența celor doua sisteme: sistemul de inscripțiuni și transcripțiuni, alaturi de cel de carte funciara, fac de multe ori dificila identificarea întregului lanț de proprietate și apar de aici tot felul de riscuri care pot afecta titlul curent de proprietate. Într-un contract de vânzare, vânzatorul va încerca sa își limiteze raspunderea pentru valabilitatea titlului de proprietate, pe când cumparatorul va încerca mereu sa o extinda. Din fericire, de o buna bucata de vreme, este disponibila și în România asigurarea de titlu. Într-adevar, numarul furnizorilor de astfel de polițe de asigurare este foarte limitat și costurile relativ mari, însa acolo unde am identificat riscuri substanțiale, am recomandat mereu clienților noștri sa apeleze la un astfel de produs care urmarește practic sa asigure despagubirea proprietarului în cazul în care acesta pierde titlul de proprietate pe teren”, detaliaza **Georgiana Balan**.

Pentru derularea unor afaceri de succes, avocatul **D&B David și Baias** crede ca în proiectele viitoare va conta foarte mult pregatirea vânzatorului pentru tranzacție. “Am avut de curând exemplul unei tranzacții care a fost prelungita excesiv tocmai din cauza faptului ca vânzatorul nu era pregatit sa vânda. În sensul cel mai pragmatic, înainte de a lansa anunțul de vânzare, un vânzator trebuie sa pregateasca o baza de date consistenta care sa conțină documentele solicitate în mod rezonabil de un potențial cumparator. Vânzatorul are obligația de a informa cumparatorul cu privire la aspectele relevante ale imobilului sau afacerii sale, astfel încât decizia celui din urma de a cumpara sa se bazeze pe informații cât mai corecte și complete”, arata expertul.

Avocatul menționeaza ca un vânzator diligent ar trebui sa faca calcule realiste cu privire la valoarea proprietății tranzacționate pentru ca discuțiile cu privire la preț sa aiba la baza informații bine justificate. “Pe viitor, cred și sper ca vom avea vânzatori din ce în ce mai bine pregătiți și le recomand pe aceasta cale, acolo unde exista intenția vânzării unor proprietăți, sa apeleze la un specialist macar pentru organizarea documentelor de proprietate și efectuarea unei evaluari independente asupra imobilului”, afirma **Georgiana Balan**.

## **O practica puternica, cu avocați de top în prima linie**

Departamentul de *Real Estate* al **D&B David și Baias** este format din cinci avocați specializați și doi parteneri, **Anda Rojanschi** si **Sorin David**. Anul trecut echipa s-a consolidat prin cooptarea **Ancai Alexandrescu**, Avocat Senior, și promovarea **Georgianeii Balan** ca lider al departamentului.

Reprezentanții firmei de avocatura considera ca piața are mereu nevoie de consultanța specializata în acest sector. De aceea, dezvoltarea practicii de *Real Estate* ramâne o prioritate pentru **D&B David și Baias** și în viitor.

„Clienții noștri sunt în general clienți cu spețe de drept antrenante și diverse. Dintr-o alta perspectiva, majoritatea clienților noștri sunt din sectorul industrial. Este vorba mai ales de investitori noi pe piața româneasca, care au nevoie de know-how specific. Noi avem o experiența foarte bogata în proiecte de tip greenfield, de aceea, echipa noastra este cautata mai ales pentru proiecte complexe care implica asistența clientului din etapa de identificare a imobilului (teren liber sau cu construcții), la achiziția acestuia și pâna la finalizarea lucrarilor de construcție dorite. Avem, de asemenea, și clienți de real estate pur, mari dezvoltatori imobiliari, dar cea mai mare pondere din veniturile noastre este generata de proiectele de investiție în sectorul industrial. Sunt clienți care au nevoie de multa atenție și rabdare și care trebuie familiarizați cu sistemul de drept românesc. O mare parte dintre clienții noștri sunt concentrați pe sectorul logistic și industrial. Într-un fel aceasta este nișa noastra, unde ne mândrim cu o experiența foarte variata și servicii juridice de cea mai înalta calitate. O alta parte este activa în sectorul comercial. Suntem implicați în proiecte de achiziție de centre comerciale, dar și de asistența de zi cu zi acordata unor

dezvoltatori de spații comerciale. Pe lângă asta, avem o experiență bogată în proiecte care implică terenuri agricole, domeniu care a fost și rămâne unul de mare interes pentru investitori”, punctează **Georgiana Balan**.