

Evoluția segmentului de Real Estate, analizata de avocații Mușat & Asociații. Monia Dobrescu, Partener: Dupa o perioada fireasca de expectativa, lucrurile încep treptat sa se stabilizeze. Am avut solicitari de asistența cu privire la investiții/proiecte noi, asigurate fie prin finanțari noi, fie prin fonduri directe, dovada a faptului ca dezvoltatorii nu sunt descurajați



În zona de Real Estate, lucrurile încep sa se reazeze ușor. În momentul în care s-a declanșat criza medicala, afacerile din acest domeniu erau destul de multe, piața fiind una efervescenta, cu multe proiecte începute sau în plan, cu investitori interesați și cu multe resurse de oferit. „Dupa o perioada fireasca, de expectativa, pentru cei mai mulți dintre clienții noștri, lucrurile încep treptat sa se stabilizeze. Este adevarat însa ca circumstanțele s-au schimbat, unii dintre ei au trecut mai ușor prin criza, pentru alții a fost un blocaj care le-a schimbat semnificativ așteptările și planurile de business. În acest context, și „tabloul proiectelor” din ultimele luni este, evident, diferit de cel aferent aceleiași perioade a anului trecut”, a declarat pentru ^{Biz} Lawyer [Monia Dobrescu](#), Partener Mușat & Asociații.

În aceste condiții, jucatorii din *Real Estate* și-au reconfigurat intențiile de business, îndreptându-și atenția catre acele segmente care le pot asigura succesul. Schimbarile sunt vizibile și în munca avocaților axați pe aceasta arie de practica. De exemplu, solicitarile cu privire la încheierea de noi contracte de locațiune (birouri) sau de asistența în vederea dezvoltarii de proiecte în zona office au scazut considerabil. „De asemenea, avem o serie de proiecte unde ni s-a cerut sa „regândim” termenii și condițiile în care ar trebui sa se finalizeze tranzacția. Parțile sunt dispuse sa continue, dar într-o formula mai adaptata la noile realități. Avem în portofoliul nostru și clienți pe care situația actuala nu i-a impactat atât de tare în mod negativ, în special în zona de retail și care, din fericire, își continua planurile de expansiune”, subliniaza **Monia Dobrescu**.

Orientarea societății catre telemunca a impactat direct și piața de Real Estate

Perioada agitata pentru toata economia s-a resimțit și în mandatele avocaților care vizeaza proiectele de *Real Estate*. Partenerul **Mușat & Asociații** este de parere ca cele mai sensibile probleme cu care consultanții au avut de-a face în ultimele luni au fost cele privind renegocierea contractelor de închiriere din marile centre comerciale (atât din partea chiriașilor, cât și din partea proprietarilor). „Era de așteptat sa se întâmple așa, în contextul restricțiilor impuse de starea de urgența. La fel de sensibile au fost și solicitarile care s-au concentrat în jurul proiectului de lege privind cumpararea si vânzarea de terenuri agricole, de impact asupra celor care activeaza în zona de agribusiness”, detaliaza avocatul.

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

Cele mai multe dintre studiile de piață facute în aceasta perioada indica faptul ca ar urma o perioada dificila pentru piața de *Real Estate*, mai ales în zona de *office*, acolo unde se observa o scadere considerabila a cererii de spații de birouri. Statisticile mai arata ca cererile sunt la jumătate comparativ cu aceeași perioada a anului 2019. În plus, se constata o creștere proporționala a ratei de neocupare a noilor spații de birouri.

„Se poate spune ca orientarea societății noastre catre telemunca a impactat direct și piața de Real Estate. Dezvoltatorii cu experiența s-au reorientat însa. Astfel, o mare parte dintre clienții care aveau proiecte de cladiri de birouri în dezvoltare au luat în calcul schimbarea destinației acestora în funcțiune locuințe sau funcțiune mixta. În general, aș spune ca investitorii au devenit mai prudenți și mai puțin dispuși sa plateasca sume mari dintr-o data. Tind spre o eșalonare a plăților pe o perioada mai îndelungata, care sa nu afecteze nevoia lor de lichidități”, explica **Monia Dobrescu**.

Proiecte, evoluții, cerințele investitorilor din Real Estate

În prima parte a anului în curs, echipa **Mușat & Asociații** a gestionat atât proiecte de *Real Estate*, cât și proiecte care vin dintr-o alta arie de practica, dar au o componenta predominanta de imobilar: finanțari, fuziuni și achizitii. Firma de avocatura are în portofoliu sau clienți care au vândut sau intenționeaza sa vânda bunuri imobiliare din patrimoniul lor, clienți care își continua expansiunea pe piața, clienți care se relocheaza sau își extind contractele de închiriere, dar și clienți care fac noi achiziții.

Avocații au oferit [asistența juridica, spre exemplu, Bancii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare \(BERD\) cu privire la facilitatea de credit în valoare de 16 milioane de euro](#) acordata catre TeraPlast Group, unul dintre principalii producatori locali de materiale pentru piețele de construcții, instalații și proiectare. De asemenea, au asistat un dezvoltator imobiliar în vederea achiziționarii unei societăți locale pentru dezvoltarea unui proiect imobiliar localizat în zona de est a Bucureștiului, acolo unde proiectele de logistica sunt într-o continua dezvoltare. Mandatele menționate au fost coordonate de **Monia Dobrescu**, iar printre avocații care au facut parte din echipa de lucru s-au aflat: **Madalina Trifan**, Managing Associate, **Cristian Cepesi**, Senior Associate și **Ștefana Bogdan**, Associate.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

„Deși este de așteptat sa se apeleze și la insolvența, pâna acum nu am înregistrat solicitari din partea clienților aferenți practicii de *Real Estate* cu privire la potențiale situații litigioase sau de insolvența. Cu toate acestea, departamentul de insolvența din cadrul firmei a înregistrat o creștere constanta a numarului de mandate noi cu privire la solicitari de declarare a insolvenței sau potențiale situații litigioase premergatoare unei proceduri de insolvența. Am avut și solicitari de asistența cu privire la investiții / proiecte noi (fie asigurate prin finanțari noi, fie prin fonduri directe), dovada a faptului ca dezvoltatorii nu sunt totuși descurajați de estimările privind stadiul

economiei conform ultimelor studii de piață”, menționează **Monia Dobrescu**.

Luând în considerare impactul pe care l-a avut pandemia asupra economiei, inclusiv asupra pieței imobiliare, Partenerul **Mușat & Asociații** considera ca cel mai dificil aspect într-o tranzacție de *Real Estate* rămâne asigurarea finanțării.

„Este de așteptat o înasprire a condițiilor impuse de bănci în vederea acordării împrumuturilor. Ca și până acum, garanțiile imobiliare rămân preferate celor mobiliare. Mulți jucători de pe piața își reconfigurează proiectele aflate în diferite faze de dezvoltare, pentru a asigura un nivel de profitabilitate considerat acceptabil. De asemenea, ne bucurăm să vedem că majoritatea proiectelor aflate în faze înaintate de dezvoltare sunt susținute până la finalizarea acestora. Un rol important în tranzacțiile viitoare rămâne evoluția pieței în sectoarele relevante ariilor de dezvoltare. Astfel, mulți dezvoltatori așteaptă o stabilizare a pieței pentru a lua decizii bazate pe o evoluție predictibilă a pieței”, punctează **Monia Dobrescu**.

Mușat & Asociații va continua să-și consilieze clienții în toate proiectele pe care aceștia le au. Echipa de *Real Estate* din cadrul firmei de avocatură este coordonată de **Monia Dobrescu**. Departamentul este format din avocați cu grad de senioritate variat, de la avocați seniori cu experiența de peste zece ani în imobiliare, până la avocați juniori, aflați la începutul carierei. Practica de *Real Estate* colaborează cu majoritatea departamentelor firmei, în special cu cel de Banking & Finance, Fiscal, Insolvența, Litigii.

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