

Echipa de Real Estate de la Biriş Goran are în derulare proiecte și tranzacții noi, reasezate în contextul actual, pe care clienții doresc să le semneze. Există în continuare „new money” pentru proiectele solide și care oferă o perspectivă viabilă, spun avocații



Spre deosebire de ceilalți ani, prima parte a anului a fost marcată de pandemia CoVid-19 și impunerea stării de urgență, ulterior a stării de alertă, ceea ce a determinat modificări urgente legislative. Cu toate acestea, mandatele clienților firmei de avocați Biriş Goran au rămas active și, în plus, avocații au fost alături de ei pe tot parcursul stării de urgență și alertă pentru a le răspunde solicitărilor și a analiza din punct de vedere legal situațiile și legislația noi apărute. ”Dacă în lunile martie și aprilie o parte dintre clienți analizau posibilitatea suspendării pe termen nelimitat a proiectelor și a activității pe șantiere, ulterior am asistat de fapt doar la o ajustare a activității în sensul redimensionării acestor proiecte și a eficientizării costurilor”, a declarat pentru ^{Biz}Lawyer [Daniela Lazea](#), *Partener și co-coordonator al practicii de Real Estate din cadrul firmei*.

”Din experiența noastră, piața de real estate nu a suferit deocamdată modificări majore. Poate este încă prematur să tragem concluzii, însă nici în viitorul apropiat nu credem că vom asista la variații semnificative precum suspendarea proiectelor, micșorarea substanțială a prețurilor de vânzare ale apartamentelor sau a chiriilor pentru spațiile logistice sau a clădirilor de tip office. De altfel, în cazul proiectelor începute înainte de pandemie, majoritatea suprafețelor erau deja contractate în termenii caracteristici anului 2019, când piața imobiliară era în plină expansiune”, a adăugat [Sorin Aungurenci](#), *Partener și co-coordonator al practicii*.

Asistența acordată clienților în finanțări semnate cu bănci chiar în perioada martie-mai 2020

Avocații **Biriş Goran** spun că, cel mai probabil, efectele negative se vor resimți cu preponderență spre sfârșitul acestui an, odată cu scăderea volumelor generate în special de lipsa unor proiecte imobiliare noi. ”Senzația pe care o avem în acest moment este că dezvoltatorii sunt focalizați pe finalizarea proiectelor existente, lăsând deocamdată într-o zonă incertă decizia de a începe investiții noi”, au subliniat interlocutorii ^{Biz}Lawyer.

De altfel, echipa de *Real Estate* are în derulare proiecte și tranzacții noi, reasezate în contextul actual, pe care clienții doresc să le semneze, în special pentru dezvoltatorii cu experiență, care nu sunt la primul proiect în România. Vizate sunt achiziții imobiliare în vederea dezvoltării unor proiecte de retail, în special în afara Bucureștiului.

Referitor la finanțări, avocații **Biriş Goran** au asistat clienți în proiecte semnate cu bănci chiar în perioada martie-mai 2020.

”Se pare ca exista în continuare „*new money*” pentru proiectele solide și care ofera o perspectiva viabila. Pentru aceste proiecte a fost disponibila finanțarea, indiferent de condițiile nefavorabile ale pieței generate de pandemie. În acest sens am asistat clienți în cadrul unor proceduri de sale and lease back, finanțari în zona de rezidențial și office”, a explicat **Daniela Lazea**.

Avocații au asistat anul acesta clienți și în achiziții de terenuri pentru dezvoltari imobiliare noi, dar nu au oferit detalii, întrucât proiectele sunt confidențiale. ”Este vorba despre achiziții imobiliare în zona logistica, rezidențial și retail”, a confirmat **Sorin Aungurenci**.

-

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

Cele mai dese solicitari adresate avocaților Biriș Goran

Una din cele mai dese solicitari adresate avocaților **Biriș Goran** în ultimele luni viza posibilitatea invocarii suspendării obligațiilor contractuale ca urmare a efectelor negative pe care le-au resimțit dezvoltatorii în special în primele luni ale pandemiei de CoVid-19. Unii dintre aceștia explorau inclusiv posibilitatea invocării forței majore în relațiile contractuale. De cele mai multe ori au prevalat renegocierile cu partenerii contractuali în detrimentul suspendării sau încetării executării obligațiilor contractuale de catre părți, au aratat avocații **Biriș Goran**.

Mai multe proiecte ale echipei din practica de *Real Estate* sunt în curs de negociere, și intra sub sfera informațiilor confidențiale. ”Putem totuși menționa faptul ca am fost aproape de clienții noștri, încercând sa regândim structura unor tranzacții, renegociind termene, costuri sau condiții contractuale. Toate acestea au venit în contextul pandemiei CoVid-19”, a mai spus **Sorin Aungurenci**.

În alta ordine de idei, pentru al patrulea an la rând, asigurarea conformității cu normele de prevenire și stingere a incendiilor a fost o componenta esențiala în negocieri. Cine, cum și pentru ce se autorizeaza și mai cu seama cine acopera costurile de autorizare și al lucrarilor de remediere sunt discuții esențiale în cazul tranzacțiilor cu imobile existente. Urmare a tragediei de la Colectiv dezvoltatorii au facut eforturi susținute în vederea conformării, însa sunt în continuare multe lucruri de recuperat, au explicat avocații **Biriș Goran**.

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

-

Interes crescut al clienților pentru securizarea unor mecanisme contractuale care să îi protejeze

Ce va avea un rol important în tranzacțiile viitoare? ”Am observat un interes crescut al clienților pentru securizarea unor mecanisme contractuale care să îi protejeze în cazul unei potențiale distorsiuni a pieței similare cu cea generată de pandemie”, a nuanțat **Daniela Lazea**.

În plus, dezvoltatorii imobiliari se uita cu atenție la creșterea pragului de la care se aplica cota redusă la TVA în cadrul programului Prima Casa. ”Creșterea pragului aplicabil cotei reduse de TVA va avea probabil un efect direct asupra prețului de vânzare al locuințelor și va crește probabil și posibilitatea de achiziție pentru apartamente în sectorul mediu de calitate. Nu anticipăm însă o creștere abruptă a vânzărilor în acest sector”, a mai spus Partenerul **Biriș Goran**.

Un număr ”extrem de mic” din mandatele primite după instituirea stării de urgență evoluează acum în situații litigioase, spun avocații de Real Estate de la **Biriș Goran**. ”La acest moment vedem litigiul ca pe o soluție finală, doar în măsura în care nu se ajunge la o soluționare a diferendului pe cale amiabilă în cadrul unor negocieri”, a arătat **Sorin Aungurenci**.

De altfel, nici varianta deschiderii procedurii insolvenței nu este neapărat o opțiune pentru dezvoltatorii imobiliari. Mulți dintre aceștia au văzut consecințele intrării în insolvență cu ocazia crizei din 2008 - 2010, atunci când mulți dezvoltatori nu și-au putut redresa proiectele, ba mai mult au pierdut controlul asupra acestora în cadrul procedurii.

”Toate acestea denotă aspecte pozitive, respectiv o piață imobiliară mult mai matură, într-o continuă creștere în ultimii ani și cu dezvoltatori experimentați care știu să acționeze profesionist în situații speciale”, a subliniat **Sorin Aungurenci**.

Echipa de 10 avocați în departamentul de Real Estate

Biriș Goran este o societate profesională de avocatură cu o activitate semnificativă a practicii de real estate. La fel ca în fiecare an, **Biriș Goran** are un cont de clienți activi pe piața de real estate cărora le prestează servicii de asistență juridică pe parcursul întregii activități de dezvoltare a proiectelor imobiliare: analiză juridică completă a titlurilor de proprietate, achiziție, dezvoltare/antreprize, inclusiv operare proiecte. Clienții firmei activează pe toate segmentele de piața imobiliară – retail, birouri, rezidențial, logistică.

În acest moment, departamentul de *Real Estate* al firmei numără 10 avocați, coordonatori fiind **Daniela Lazea** și **Sorin Aungurenci**.

”Activitatea pe această arie s-a dezvoltat constant în ultimii ani și nu se pune problema unor reduceri a mandatelor până în acest moment”, au conchis interlocutorii **BizLawyer**.