

Pandemia a adus provocari suplimentare în imobiliare pentru care consultanții trebuie sa gaseasca soluții adecvate. Dana Radulescu, Partener - MPR Partners: Multe tranzacții care au debutat anul anterior sau chiar în primele luni ale acestui an își urmeaza cursul și vor fi finalizate, așa cum fusesera planificate. Investitorii din Real-Estate au devenit însa prudenți și amâna inițierea unor proiecte noi de dezvoltare imobiliara



Criza din domeniul medical, care a afectat toate segmentele conomiei, a generat o serie de provocari și pe piața imobiliara. Jucatorii din acest sector au fost obligați sa gaseasca mecanismele care sa-i ajute sa depaseasca situația grea provocata de pandemie. Avocații au avut de lucru, serviciile lor fiind extrem de solicitate în contextul în care a fost nevoie de identificarea unor soluții eficiente în reducerea efectelor negative provocate de noua conjunctura economica.

„Se evidențiază aici necesitatea de a acoperi posibile întârzieri în finalizarea tranzacțiilor, obținerea finanțarilor, mobilizarea echipelor de muncitori în cadrul contractelor de antrepriza, chestiuni legate de necesitatea respectării măsurilor de prevenție și siguranța și asigurarea protecției sociale a angajaților, dificultățile aparute în fluxurile de numerar ale unor societăți etc. Toate aceste aspecte se reflecta automat asupra rapidității cu care o tranzacție sau un proiect se finalizează, generând în același timp provocari suplimentare carora clienții noștri trebuie sa le faca față și pentru care, implicit, consultanții trebuie sa gaseasca soluții adecvate”, a explicat pentru **BizLawyer Dana Radulescu**, Partener în cadrul firmei MPR Partners.

Actorii pieței imobiliare se confrunta anul acesta cu o problematica variata, determinata în principal de efectele pandemiei COVID-19. Avocații arata ca toate aceste greutăți variaza în funcție de segmentele specifice, respectiv rezidențial, birouri, retail și industrial.

„Comportamentul clienților este în general caracterizat de prudența, orientarea spre calitate, mai ales când vine vorba de locuințe, dat fiind faptul ca în ultimele luni locuința a devenit un spațiu multivalent, în contextul restricțiilor impuse de autorități și al implementării muncii la distanță. Desigur, urmărirea unui preț mai mic de către clienți face ca piața imobiliara sa își pastreze competitivitatea, chiar și în circumstanțele actuale. Cu toate ca la începutul anului previziunile privind piața imobiliara erau optimiste, anul 2020 urmând sa fie cel mai bun an de după criza economica din 2008, criza resimțita la nivel global din cauza COVID-19 a dus la o scadere semnificativa a operațiunilor pe aceasta piață, deși până la acest moment barometrul prețurilor nu arata fluctuații foarte bruște. Va fi interesat de urmarit și evoluția pieței în ceea ce privește atât construcția, dar și operarea spațiilor de birouri în contextul actual”, subliniaza **Dana Radulescu**.

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

Evoluția proiectelor

Firma de avocatura s-a implicat, în prima jumătate a anului 2020, într-o serie de proiecte notabile de *Real Estate & Construction* care s-au concentrat în special pe achiziția și modernizarea sau reconstrucția unor facilități de producție și pe cumpararea terenurilor pe care acestea sunt amplasate. Mandatele au venit la pachet cu toată problematica aferentă, începând de la analiza specifică unei tranzacții real estate până la finanțarea tranzacției, gestionarea procesului de selecție a antreprenorului general, încheierea contractului cu acesta și, nu în ultimul rând, obținerea tuturor avizelor și autorizațiilor necesare.

„Fiecare tranzacție are în mod evident particularitățile sale, în funcție de tipul de imobil, de istoricul acestuia, de negocierile și interesele părților și de aceea preocuparea noastră constantă a fost și rămâne aceea de a oferi soluții legale aplicabile obiectivelor de business ale clienților noștri. Abordarea noastră începe cu înțelegerea profundă a nevoilor și așteptărilor clientului și se adaptează fiecărui tip de tranzacție în parte în încercarea de a identifica nu doar riscurile asociate, ci și soluțiile legale optime”, menționează Partenerul **MPR Partners**.

Printre cele mai interesate proiecte instrumentate de firma de avocatura în această perioadă delicată pentru toată lumea au fost unele care au vizat domeniul achiziției de imobile în vederea construirii sau amenajării de facilități de producție. De exemplu, experții MPR Partners au finalizat recent achiziția de către un reputat operator de parcuri la nivel european a unei importante parcuri subterane din București care va face obiectul unor ample lucrări de modernizare. „Astfel de proiecte implică o muncă complexă, pluridisciplinară întrucât presupun încheierea mai multor tipuri de contracte de la cel de vânzare cumpărare a terenului, până la contractele de proiectare, antrepriza generală, servicii de specialitate furnizate de diverși contractori și chiar și contracte de finanțare a proiectelor în anumite cazuri. Cum spunem, în astfel de proiecte se implică o echipă pluridisciplinară care se constituie în funcție de complexitatea proiectului și volumul de muncă estimat și care cuprinde avocați specializați în corporate, *M&A, real estate & construction, financing, regulatory etc*”, subliniază Partenerul firmei de avocați.

Echipele sunt coordonate în general de unul sau mai mulți avocați asociați, după caz, și anume **Gelu Maravela, Alina Popescu, Alexandra Rîmbu și Dana Radulescu**.

Avocații firmei au fost implicați anul acesta în achiziția de terenuri și clădiri pentru scopul modernizării, reamenajării sau construcției de facilități de producție și logistică și mai puțin în achiziția de terenuri pentru construcția de birouri/clădiri sau contracte de arenda. „În principal, clienții noștri sunt investitori străini care în general desfășoară activități comerciale de producție în diverse ramuri de activitate în România. În funcție de complexitatea tranzacțiilor pot fi implicate și firme de avocatura străine sau departamentul central de legal al clientului cu care avem o cooperare foarte strânsă și fructuoasă”, amintește Partenerul **MPR Partners**.

Referindu-se la unul dintre cele mai spectaculoase proiecte de anul acesta, avocatul face trimitere la achiziția de către un reputat operator de parcuri la nivel european a unei importante parcuri subterane din București care va face obiectul unor ample lucrări de modernizare. „Această tranzacție a ridicat o serie de probleme complexe de-a lungul evoluției discuțiilor, de la etapa de due diligence și până la finalizarea tranzacției. La acestea se adaugă

proiectele de construcție și modernizare de facilități de producție pe care le avem în derulare. În toate proiectele în care suntem implicați acordăm o deosebită atenție implicării unor avocați cu experiență în diverse arii de practică în funcție de natură și complexitatea proiectului. Pe cale de consecință, rolul de coordonator de proiect poate varia de la un proiect la altul, în funcție de particularitățile sale, preocuparea noastră fiind aceea de a asigura succesul proiectelor în care suntem implicați. Departamentul de real estate & construction este coordonat de mine și **Alexandra Rîmbu** dar, cum spuneam, rolurile de coordonator pot varia în funcție de tipul de proiect și de amplitudinea componentei de real estate în cadrul tranzacției, colaborarea cu departamentele de corporate, M&A, finanțări, litigii, muncii, insolvența etc. fiind una constantă”, susține expertul.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Risc ridicat de insolvență

Criza generată de pandemie a afectat serios tranzacțiile aflate în negociere, astfel ca există riscul deschiderii procedurii de insolvență atunci când operatorii economici se confruntă cu probleme legate de lichidități și blocaje aparute în relațiile cu partenerii comerciali.

Specialiștii în Drept sunt de părere că procedura de insolvență poate fi o soluție potrivită în anumite cazuri întrucât legislația oferă un anumit grad de protecție debitorului insolvent, însă nu reprezintă o soluție garantat câștigătoare, întrucât succesul unei astfel de proceduri depinde foarte mult de suportul acordat de creditorii debitorului în procedura și de atitudinea constructivă a acestora care, de cele mai multe ori, își apără interesele imediate și sunt foarte reticenți în a mai susține în vreun fel sau altul afacerea debitorului insolvent. Într-un context de criză, apar, în mod evident și situații litigioase generate în special de întârzierile sau refuzul de plată din partea unor beneficiari, întârzierile în executarea lucrărilor din partea unor antreprenori, blocajele de cash flow etc.

„Cu siguranță printre cele mai dificile aspecte care au impact asupra tranzacțiilor de real estate se regăsește neîncrederea generală față de evoluția unei situații fără precedent, care a avut efecte la nivel global. În prezent multe dintre tranzacțiile care au debutat anul anterior sau chiar în primele luni ale acestui an își urmează cursul și vor fi finalizate, așa cum fuseseră planificate. Cu toate acestea, din ce remarcăm, numeroși investitori și dezvoltatori imobiliari amână inițierea unor proiecte noi de dezvoltare imobiliară, arătând prudență în angajarea la noi investiții. În aceste condiții, garanțiile solicitate pentru securizarea tranzacțiilor sunt deosebit de importante, recurgându-se la diverse mecanisme cum ar fi conturi escrow, rețenții de preț, constituirea de ipoteci etc., fiind desigur avantajată cumpărătorii/investitorii care dispun de lichidități”, mai spune **Dana Radulescu**.

Avocatul atrage atenția că implicațiile sociale generate de COVID-19 vor putea fi resimțite și în anii următori, inclusiv în segmentul real estate & construction, deoarece ne confruntăm cu schimbări semnificative asupra modului de a trăi și de a lucra. Astfel, munca la distanță, cumpăraturile online, importanța tehnologiei în activitatea curentă a fiecărei persoane tind spre o schimbare fundamentală a programului nostru normal.

„Tendința companiilor ar putea fi de a reduce spațiile de birouri în contextul sporirii numărului de angajați care lucrează de la distanță, fiind posibilă astfel rotația personalului. În ceea ce privește nevoia de spații logistice, aceasta va fi în continuare susținută datorită mutării în online a cumpăraturilor. Cu siguranță ceea ce va face diferența va fi rapiditatea în identificarea nevoilor pieței și adaptarea la acestea. Totodată, investitorii vor deveni mai precauți, iar implicațiile financiare vor fi atent evaluate anterior angajării într-o tranzacție”, punctează Partenerul **MPR Partners**.

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