

Echipa de Real Estate de la Wolf Theiss este implicata în mai multe finantari imobiliare, una dintre acestea fiind printre cele mai mari proiecte ale acestui an, din punct de vedere al valorii. Implicați în numeroase procese de due diligence cu componente imobiliare semnificative, avocații spun ca au constatat un interes sporit pentru reluarea unor tranzactii de M&A si un numar semnificativ de proiecte amânate au fost reinitiate



Pandemia a schimbat brusc nevoile celor care activează în zona de Real Estate, obligând atât jucatorii din industrie, cât și potențialii clienți sa se reorienteze astfel încât lucrurile sa se muleze pe noile condiții din economie. Anul în curs este unul extrem de provocator pentru acest sector, existând în spațiul public voci care se declara îngrijorate în legatura cu evoluția afacerilor din Real Estate. Avocații Wolf Theiss sunt însă de părere ca lucrurile vor urma un trend pozitiv, iar segmentul va începe cât de curând sa dea semne de revigorare și sa și continue creșterea.

Un prim semnal care indica redresarea industriei vine odata cu lansarea, de catre Guvernul României, a programului de sprijin „Noua Casa”. O serie de rapoarte recente par sa indice ca peste jumatate dintre cumparatorii potentiali si-au reevaluat strategia de cumparare, fie prin abandonarea totala a planurilor, fie prin reducerea semnificativa a bugetului de investitii prevazut initial. Totuși, apariția acestui program guvernamental va oferi o gura de oxigen sectorului de *Real Estate* și va duce la creșterea numarului celor care doresc achiziționarea unei locuințe.

Într-o alta zona a industriei de *Real Estate*, cea a spațiilor comerciale, situația începe sa se linișteasca. Chiar daca centrele comerciale si chiriassii acestora au avut de suferit din cauza pandemiei de COVID-19 si au înregistrat o scadere a cifrei de afaceri, problemele au fost soluționate prin negocieri. În plus, a existat în continuare o cerere mare de bunuri de larg consum în România, chiar și pe durata starii de urgenta din primavara.

De asemenea, pandemia de COVID-19 a schimbat perceptia multor companii cu privire la necesitatea unor spatii mari de birouri. Nevoia de a implementa solutii de munca de la domiciliu pe durata starii de urgenta i-a determinat pe multi sa reconsidere strategiile și prioritatile legate de spatiul de birouri. Experții **Wolf Theiss** considera ca, cel mai probabil, până la finalul anului 2020 vom avea o viziune mai clara asupra modului în care segmentul spatiilor de birouri ar putea evolua pe piata locala si daca pot fi identificate tendinte pe termen mai lung în aceasta privinta.

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

## Asistența în dezvoltarea de proiecte de energie regenerabilă și în legatura cu o serie de contracte de concesiune

„În ultimele luni, unul dintre cele mai sensibile aspecte a fost acela de a mentine, în consultanța oferită de noi, un echilibru între interesele/nevoile adesea contradictorii ale părților afectate de epidemia de COVID-19, în special cele ale chiriasilor, proprietarilor și bancilor finanțatoare. Încetarea contractelor sau inițierea unor litigii, care ar afecta pe termen lung relațiile dintre părți, nu ar fi benefică pentru niciuna dintre părți. Prin urmare, am încercat să oferim consultanța juridică orientată către menținerea intereselor comerciale, care să răspundă nevoilor juridice imediate, dar care să protejeze în același timp aceste relații”, explică [Flaviu Nanu](#), *Counsel în cadrul biroului din București al Wolf Theiss*.

[Andrei Salageanu](#), *Associate în cadrul biroului din București al Wolf Theiss*, menționează faptul că, în prima parte a anului 2020, echipa de Real Estate a fost implicată în numeroase procese de due diligence cu componente imobiliare semnificative. Printre aceste proiecte se numără refinanțarea unui important operator de cazinouri din România, care deține peste 150 de locații, achiziția unui pachet majoritar de acțiuni al unui cunoscut operator de ferme și terenuri agricole de către un fond de investiții finlandez, vânzarea unuia dintre cei mai mari producători de mobilier și produse asociate, inclusiv a unor fabrici din România și achiziția unui cunoscut producător român de ambalaje și etichete, precum și a fabricii deținute de acesta.

„Finalizarea acestor tranzacții de fuziuni și achiziții și real estate a fost amânată în primăvara lui 2020, pe fondul îngrijorărilor tot mai intense cu privire la impactul COVID-19. Cu toate acestea, în vara lui 2020, am constatat un interes sporit pentru reluarea acestor proiecte și un număr semnificativ de tranzacții amânate au fost reinițiate, așa încât unele dintre acestea au fost ulterior finalizate, iar altele urmează să fie finalizate în viitorul apropiat. De asemenea, practica noastră de real estate acordă consultanța continuă chiriasilor și proprietarilor, având în vedere faptul că centrele comerciale, mall-urile și clădirile de birouri au fost afectate de măsurile de siguranță împotriva COVID-19”, precizează **Andrei Salageanu**.

„În prezent, echipa noastră de *Real Estate* este implicată în mai multe proiecte mari de finanțare imobiliară pentru spații comerciale și de retail. Într-adevăr, posibil unul dintre cele mai mari proiecte ale acestui an, din punct de vedere al valorii, este în prezent gestionat de biroul **Wolf Theiss București**. De asemenea, asistăm investitorii în legatura cu dezvoltarea de proiecte de energie regenerabilă, în special energie solară, pentru care există din nou un interes crescut, precum și în legatura cu o serie de contracte de concesiune, care implică provocări interesante în ceea ce privește relațiile dintre sectorul public și cel privat”, adaugă **Flaviu Nanu**.

Avocații **Wolf Theiss** amintesc faptul că, în toată această perioadă, experții firmei au asistat clienții în legatura cu numeroase întrebări și probleme întâmpinate de aceștia ca urmare a impactului măsurilor de restricție COVID-19 asupra afacerilor acestora. „Avocații noștri au fost abordați de mari operatori de centre comerciale, precum și de renumiți retaileri, care au solicitat consultanța și asistența juridică pe durata primului val de restricții sanitare și pe durata stării de urgență. Sarcina a fost deosebit de dificilă în primele săptămâni în care au fost emise ordinele de suspendare a activității, deoarece nu existau multe informații referitoare la ce se va întâmpla cu aceste afaceri, dacă guvernul va implementa măsuri de ajutor de stat, cât va dura starea de urgență, dacă măsurile puteau fi contestate ca fiind neconstituționale etc. Întrucât majoritatea acestor proiecte sunt în derulare și fac obiectul unor obligații de

confidențialitate, nu putem dezvalui numele părților implicate. Cu toate acestea, putem menționa ca mandatele au fost coordonate de **Bryan W. Jardine** – Avocat Partener Coordonator și de mine”, detaliaza **Flaviu Nanu**.

Asumându-și rolul de mediatori între părți, avocații au încercat să evite pe cât posibil apariția unor situații litigioase. Totuși, situația specială în care se afla întreaga lume face imposibilă evitarea ajungerii și în instanța cu anumite spețe care nu au fost soluționate prin negociere.

„Este greu de măsurat cu exactitate ce procent din litigiile generate de pandemia de COVID-19 evoluează în acțiuni în instanța, deoarece nu a trecut prea mult timp din momentul în care criza a lovit pentru prima dată. Însă anticipăm o creștere a litigiilor generate de COVID. Majoritatea disputelor nu sunt determinate de cauze naturale sau organice – întrucât majoritatea nu s-ar fi declanșat dacă nu ar fi existat pandemia de COVID-19. Însă este dificil de estimat un procent al litigiilor care au legătura directă cu impactul COVID-19. Clienții care nu au reușit să ajungă la un compromis cu partenerii lor au solicitat consultanța și reprezentare juridică în legătura cu eventuale acțiuni viitoare în instanță, majoritatea cazurilor implicând în general probleme și aspecte legate de închiriere. De asemenea, am oferit asistență juridică clienților care au în vedere deschiderea procedurii de insolvență, însă cu recente prelungiri ale termenului legal în care o companie este obligată să solicite deschiderea procedurii de insolvență, majoritatea clienților consideră acest demers drept ultima variantă, doar în situația în care alte soluții eșuează și nu au rezultatele scontate. Deși, în general, tendința pare să fie în favoarea susținerii chiriilor prin oferirea unor soluții de amânare la plata chiriei, există cu siguranță situații în care părțile nu pot ajunge la un consens, ceea ce va determina inițierea unor acțiuni în instanță - avem clienți ale caror cazuri au ajuns pe birourile echipei noastre de litigii”, menționează **Andrei Salageanu**.

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

### **Proiectele bune, solide din punct de vedere financiar, vor fi în continuare atractive pentru investitori**

Experții **Wolf Theiss** au constatat că pandemia a redus apetitul clienților pentru tranzacții într-o măsură mică. Șantierele de construcții și-au continuat lucrările. În ceea ce privește noile proiecte, deși unele tranzacții iminente care ar fi trebuit să fie încheiate înainte de declanșarea pandemiei au fost sau urmează să fie reluate, avocații pot anticipa unele modificări ale condițiilor contractuale prevăzute, pentru a răspunde preocupărilor legitime în contextul pandemiei de COVID 19.

„Proiectele bune, solide din punct de vedere financiar, vor fi în continuare atractive pentru investitori și nu vor întâmpina dificultăți în a găsi finanțarea necesară. Alegerea locației potrivite, formarea unei echipe adecvate de profesioniști și parteneri, stabilirea parametrilor corecți și capacitatea de a înțelege și de a face previziuni corecte pe termen scurt și mediu reprezintă premisele unui proiect de succes”, punctează **Andrei Salageanu**.

În prezent, firma de avocatură acordă asistență juridică mai multor companii în ceea ce privește refinanțarea operațiunilor, inclusiv pregătirea rapoartelor de due diligence, precum și asistența și consultanța cu privire la tranzacții.

„Din perspectiva juridică, tranzacțiile au devenit mai sofisticate și, în consecință, investitorii apelează din ce în ce mai des la firme de avocatură locale și internaționale de renume care pot gestiona aceste tranzacții în mod profesionist, pentru a fi încheiate cu succes. Unele dintre dificultățile juridice care surveneau deseori în trecut, precum cererile de restituire, au fost rezolvate în mare măsură. Cu toate acestea, apar noi provocări, cum ar fi recent propusele modificări ale Legii nr. 17/2014, care ar introduce restricții suplimentare (și cel mai probabil

neconstitutionale si/sau contrare legislatiei europene) asupra vânzării de terenuri agricole. Aceste amendamente extind si mai mult lista posibililor preemptori comparativ cu dispozitiile initiale si impun limitari severe pentru companiile nepreemptoare care doresc sa achizitioneze terenuri agricole - respectiv obligatia de a fi prezent pe piata de cel puțin 5 ani si de a obtine minim 75% din venitul anual din agroindustrie. De asemenea, asistam la noi investitii, atât din partea jucătorilor consacrați de pe piata, cât si din partea fondurilor de investitii straine, care intra acum pe piata, precum si un angajament sporit din partea bancilor de a finanta proiecte mari. Din aceasta perspectiva, proiectele imobiliare solide, atent planificate, au sanse semnificative de a gasi investitori si finanțari”, subliniaza **Flaviu Nanu**.

De asemenea, **Wolf Theiss** acorda asistenta mai multor investitori în legatura cu dezvoltarea de noi proiecte de energie regenerabila, cu componenta imobiliara importanta, întrucât trebuie asigurate terenurile necesare, fie prin cumparare, fie prin dobândirea altor drepturi reale (de exemplu dreptul de superficie sau de uzufruct). În plus, avocatii firmei asista clientii la achizitia unor suprafete mari de terenuri forestiere.

Mai mult, grupul de practica imobiliara este implicat în numeroase (re)negocieri ale contractelor de închiriere pentru spatii comerciale si spatii de birouri, precum si în redactarea de noi contracte sau modificarea celor vechi.

„Majoritatea tranzactiilor noastre sunt de obicei transfrontaliere, însa implica într-adevar o componenta imobiliara locala semnificativa, atât în ceea ce priveste analiza de due diligence a proprietatilor si activelor situate în România, cât si serviciile legate de tranzactii (asistenta în negocieri, semnarea și finalizarea tranzactiilor). Transferul dreptului de proprietate asupra proprietăților imobiliare din România poate fi realizat doar prin act autentic încheiat în fata unui notar public din România. Întrucât majoritatea acestor tranzactii sunt în derulare sau sunt confidentiale, nu putem dezvalui detalii cu privire la părțile implicate. Cu toate acestea, putem confirma ca **Wolf Theiss** este consultantul local preferat al firmelor de avocatura de prim rang din Marea Britanie, SUA, Germania, Olanda și Italia în tranzactiile transfrontaliere, datorita rețelei sale ample din Europa Centrala si de Est, a calitatii serviciilor prestate și a cunoașterii temeinice a piețelor locale în care ne desfășuram activitatea. La rândul sau, **Wolf Theiss** a actionat, de asemenea, în calitate de consultant principal în numeroase tranzactii si a coordonat consultanta juridica acordata de alte firme de avocatura din mai multe jurisdicții”, susține **Flaviu Nanu**.

### **Mandate în proiecte cu un grad ridicat de complexitate**

Toate mandatele pe care echipa de *Real Estate* din cadrul firmei de avocatura le are de soluționat implica un grad ridicat de complexitate.

Departamentul, sub coordonarea partenerului coordonator [Bryan W. Jardine](#), asista în prezent mai multe grupuri de retaileri internationali la negocierea si încheierea unor acte aditionale la contractele de închiriere privind spatii din mai multe centre comerciale din România, în contextul epidemiei de COVID-19. „Având în vedere diversitatea proprietarilor si a intereselor comerciale implicate, ne bucuram ca putem oferi consultanta juridica necesara pentru a asigura un rezultat de succes, protejând în acelasi timp interesele clientilor nostri”, arata **Flaviu Nanu**.

De asemenea, avocații sunt implicati în doua tranzactii cu privire la companii care au ca active principale concesiuni acordate de primariile locale. În legea româna, concesiunile și parteneriatele între sectorul public si cel privat sunt unele dintre cele mai complexe contracte, iar relatiile pe termen lung cu autoritațile publice nu sunt lipsite de obstacole. „Echipa noastra a reusit sa aduca la lumina aceste spețe complexe care au implicat contracte de concesiune si sa stabileasca astfel directia corecta în relatiile viitoare cu autoritațile publice. Suntem optimisti ca aceste tranzactii vor fi finalizate în viitorul apropiat”, susține **Andrei Salageanu**.

### **O echipa experimentata, coordonata de managing partner-ul biroului din București**

Atât practica de Real Estate, cât și cea de Energie și infrastructura sunt coordonate de **Bryan Jardine**, *Partener Coordonator al Biroului Wolf Theiss Bucuresti*.

Bryan acorda consultanta clientilor cu privire la aspecte legate de fuziuni și achizitii, privatizari, energie, reglementare și achizitii publice, solutionarea litigiilor și drept imobiliar.

De asemenea, Bryan este avocatul coordonator al practicii regionale de Energie regenerabila și supervizeaza publicatiile renumite ale firmei, respectiv „[Ghidul Wolf Theiss privind Generarea Energiei Electrice din Surse Regenerabile în Europa Centrala, de Est și de Sud-Est](#)” (a carui prima editie a fost publicata în 2010), „[Ghidul Wolf Theiss privind Transformarea Deseurilor în Energie în Europa Centrala, de Est și de Sud-Est](#)” (a carui prima editie a fost publicata în 2016) și „[Ghidul Wolf Theiss privind Eficienta Energetica în Europa Centrala, de Est și de Sud-Est](#)”.

**Flaviu Nanu** este Counsel în cadrul echipelor de *Real Estate* și Energie și infrastructura ale **Wolf Theiss**, având peste 15 ani de experienta profesionala în domeniile mentionate mai sus și nu numai.

Flaviu asista clienti nationali și internationali în proiecte imobiliare semnificative cu privire la achizitia, dezvoltarea și operarea de cladiri rezidentiale, de birouri și comerciale din România, precum și clienti din domeniul energetic, cu privire la dezvoltarea, finantarea și operarea proiectelor energetice.

Avocatii **Alexandru Roman** și **Andrei Salageanu** ofera clientilor asistenta juridica și consultanta în diverse spețe de drept imobiliar și au fost implicati în numeroase tranzactii de referinta, cu componenta imobiliara semnificativa, atât la nivel local cât și la nivel internațional.

Întrucât **Wolf Theiss** este o firma de avocatura internationala, colaborarea dintre departamente este intensa. Practica de *Real Estate* sprijina în mod regulat echipa de *Litigii*, cu consultanta pe aspecte de reglementare și autorizare, precum și echipa de *Banking & Finance* atunci când clienții sunt interesati de (re)finantarea operatiunilor.

În ceea ce priveste echilibrul dintre numarul mandatelor și avocații disponibili, chiar daca pandemia de COVID-19 a dus la suspendarea initiala a mai multor tranzactii, majoritatea acestora au fost reluate, iar volumul de munca a revenit rapid la normal, anticipându-se o crestere a acestuia în lunile urmatoare, datorita faptului ca incertitudinea economica este o problema recurenta pentru toti proprietarii de afaceri.

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