

Departamentul imobiliar al firmei Stratulat Albulescu, parte a rețelei internaționale TerraLex, a înregistrat anul trecut un grad de încărcare fara precedent, iar dinamica proiectelor s-a reflectat în mod corespunzator și în venituri. Silviu Stratulat, Managing Partner: Tendința pieței este de a simplifica modul de lucru. Clienții vor ca drafturile utilizate sa fie cât mai practice, eficiente, fara o încărcare deosebita în privința clauzelor care nu privesc neaparat aspecte juridice



**Piața imobiliară a continuat să fie efervescentă în această perioadă aflată o lungă perioadă de timp sub semnul restricțiilor impuse ca urmare a declanșării pandemiei. Segmentele de rezidențial, logistica și retail sunt cele mai active. În schimb, în zona spațiilor de birouri se constată o evoluție mai temperată. „Contrar așteptărilor, sectorul hotelier, foarte afectat de pandemia Covid, are o dinamică deosebită, mulți dintre dezvoltatorii consacrați în această arie sau în alte zone ale pieței, concentrându-se pe achiziția, reabilitarea sau dezvoltarea unor proiecte privind spațiile de cazare moderne”, punctează [Silviu Stratulat](#), Managing Partner Stratulat Albulescu & Asociații (SAA).**

În linie cu dinamica pieței, și proiectele echipei SAA sunt foarte variate, înscriindu-se foarte bine în tendințele actuale.

De altfel, activitatea departamentului imobiliar a înregistrat un grad de încărcare fara precedent cu proiecte vizând achiziții de terenuri destinate dezvoltării de proiecte rezidențiale sau logistice, achiziții de proiecte rezidențiale nefinalizate ori de achiziții de active generatoare de venituri (parcuri logistice, galerii comerciale sau de tip «strip mall»).

În plus, avocații sunt implicați în achiziția a patru active din zona hoteliera, dar și într-o achiziție a unei importante clădiri de birouri situată în centrul Capitalei.

„Cel puțin o treime din proiecte includ o componentă de finanțare care este gestionată de departamentul de Bancar și Finanțări condus de colegul nostru, Cristian Vlaicu. Departamentul de Construcții, distinct de cel Imobiliar în cadrul societății noastre de avocatură, a avut un an foarte încărcat, gestionând mandate care au privit contracte de antrepriza pentru edificarea ansamblurilor rezidențiale, a unor construcții cu destinația de hotel sau reabilitarea unor construcții existente. Tendința pieței este de a simplifica modul de lucru, solicitările clienților fiind ca drafturile utilizate să fie cât mai practice, eficiente, fara o încărcare deosebită în privința clauzelor care nu privesc neaparat aspecte juridice”, precizează **Silviu Stratulat**.

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

---

Anul 2021 a adus multe proiecte pentru departamentul imobiliar și pentru cel de construcții, care împreună au peste zece avocați și reprezintă una dintre cele mai solide echipe din piața avocaturii de business.

Gradul de încărcare și dinamica proiectelor s-au reflectat în mod corespunzător și în ceea ce privește veniturile SAA.

„Ne bucurăm să fim firma de avocatură de încredere pentru o multitudine de companii lideri în sectoarele lor de activitate, care apelează la serviciile noastre atât cu privire la aspecte day-to-day, cât și strict cu privire la anumite aspecte de drept imobiliar, încredinșându-ne proiectele lor cele mai complexe și provocatoare. Printre aceștia se numără: World Class Romania – din zona de Sports & Fitness; Hervis Sports & Fashion - Retail; Cordia Romania, Catinvest Group și Element Development parte a One United Properties – reprezentativi pentru Real Estate; Indotek Group – Property Management, pentru a numi doar câteva”, subliniază [Daiana Assoum](#), Associate SAA.

Avocatul mai amintește faptul că, în ultimul an, echipa din România a continuat colaborarea cu firma de avocatură *Sarhegyi & Partners* din Ungaria într-o serie de tranzacții în care consultanții reprezintă o companie maghiară controlată de stat.

„În plus, în ceea ce privește colaborarea cu firmele de avocatură străine, important de menționat este faptul că începând din vara anului 2019, ne mândrim să fim [parte a rețelei internaționale TerraLex](#). Invitația de a adera la această prestigioasă rețea de firme ca membru exclusiv pentru România vine ca o confirmare a eforturilor noastre pe plan internațional și a rezultatelor deosebite atât în relația cu clienții noștri, cât și cu alte case repute de avocatură fie că acestea provin din UK, Germania, Franța, Italia sau Spania. Continuăm astfel să reprezentăm clienții într-un mod cât mai eficient, să interacționăm cu firme de avocatură din alte jurisdicții să cunoaștem și să ne adaptăm cu succes unor culturi juridice diferite”, completează **Daiana Assoum**.

[Intra pe portalul de Concurența pentru a-i cunoaște pe avocații cu o practică relevantă în acest domeniu și să vezi în ce proiecte au fost implicați](#)

---

## **Provocarile din industrie**

Fiind o industrie activă, zona imobiliară se confruntă și cu provocări importante. [Tudor Ciambur](#), Partener SAA, atrage atenția că există chiar o notă generală aplicabilă tuturor operatorilor din piața de Real Estate & Construction. Astfel, avocatul nominalizează majorarea prețurilor materialelor de construcții ca fiind una dintre principalele provocări ale acestei perioade.

„În ultimul an, a avut loc o creștere continuă a prețurilor, între 20% și chiar cu mai mult de 100%, de la caz la caz,

în funcție de materiale (cherestea, fier, profile aluminiu etc.). Care sunt cauzele acestor scumpiri? Parerile sunt împărțite, însă în general sunt menționate restricțiile impuse de pandemia COVID-19, închiderea anumitor centre de producție și implicit cererea mai mare decât ceea ce se poate produce la acest moment, diminuarea stocurilor furnizorilor din cauza absenței anumitor componente necesare pentru producția de materii prime, creșterea cursului euro și altele. La toate acestea, se adaugă creșterea prețurilor energiei și a combustibilului. Desigur, efectele acestor scumpiri sunt cel mai ușor vizibile și se resimt, în primul rând, în segmentul rezidențial, unde prețurile locuințelor au crescut în paralel, cu aproximativ 30% față de aceeași perioadă a anului trecut”, detaliază expertul.

O alta problema bine cunoscută și unanim confirmată de reprezentanții sectorului imobiliar o reprezintă lipsa forței de muncă în domeniu. „Desigur, principala cauză o reprezintă migrația personalului în Europa de Vest. La ce soluții au recurs constructorii? Angajarea de muncitori străini și, în paralel, formarea angajaților la locul de muncă, aspect care presupune costuri semnificative care conduc, în final, la creșterea prețului final”, arată **Tudor Ciambur**.

Avocatul mai spune că dezvoltatorii imobiliari a căror activitate se concentrează în București, întâmpină o alta problemă: în februarie 2021, au fost suspendate hotărârile de aprobare a PUZ-urilor coordonatoare de sector pentru Sectoarele 2 – 6, pentru o perioadă de 12 luni. Anterior, PUZ-ul coordonator al Sectorului 3 fusese deja suspendat în instanță. Drept consecință, un număr considerabil de proiecte sunt blocate.

„Tot cu titlu particular, facem mențiune la scăderea cererii privind spațiile de birouri, acesta fiind, de altfel, segmentul imobiliar cel mai afectat de pandemie. Deși au trecut mai mult de 18 luni de la debutul acestei situații în România, până în prezent s-a reluat puțin munca efectivă la birou. Munca de acasă, munca la birou prin rotație ori formatul hibrid au făcut ca chiriașii să își reconsidere nevoile privind spațiul de lucru. În consecință, nu doar că a scăzut cererea pentru spații noi, dar mulți chiriași chiar au renunțat la spațiile avute anterior, fie în baza drepturilor contractuale, fie, mai rar, în urma negocierilor cu proprietarii. Cu toate acestea, clienții noștri care operează în piața de birouri sunt încrezatori că lucrurile vor reveni la normal în 2022, acesta fiind anul în care vor fi începute proiecte noi, cu livrare în 2023 sau 2024”, completează avocatul.

În ceea ce privește cele mai dificile aspecte ale unei tranzacții cu componenta de *Real Estate*, **Silviu Stratulat** susține că investitorii acordă o atenție deosebită existenței autorizației de prevenire a incendiilor, proprietății asupra drepturilor de proprietate intelectuală asupra construcțiilor existente (planuri arhitecturale) și garanțiilor pentru buna execuție și celor pentru remedierea defecțiunilor, penalităților pentru neexecutarea obligațiilor contractuale.

„Garanția pentru evicțiune, clauzele privind limitarea ori extinderea răspunderii, declarațiile și garanțiile părților ori cele privind stabilirea compensațiilor și despăgubirilor, precum și subiectul asigurării de titlu și condiționarea achiziției de finalizare a anumitor demersuri urbanistice rămân cele mai disputate subiecte în legătura cu tranzacțiile din zona imobiliară. În contractele de închiriere, prevederile privind predarea spațiului, sarcina efectuării reparațiilor, încetarea contractului și despăgubirile datorate în caz de reziliere sunt cele care necesită cel mai mult timp pe parcursul negocierilor și asupra cărora părțile acordă, de obicei, o atenție sporită”, detaliază avocatul.

Experții SAA vad anul 2022 ca fiind unul de revenire a domeniilor afectate, de exemplu preconizează o revenire a pieței de birouri.

De asemenea, **Tudor Ciambur** crede că va continua expansiunea investițiilor în domeniul industrial/logistic și de retail. „Nu în ultimul rând, deja am fost informați de către anumiți clienți despre anumite planuri de investiții noi în domeniul rezidențial. Așadar, avem toate premisele ca întreaga activitate a acestei arii de practică în 2022 să depășească volumul de activitate din 2021”, susține avocatul.

### Proiecte cheie

Practica SAA include foarte multe proiecte importante. Dintre acestea, avocații au ales cinci mandate. Este vorba despre juridica acordată societății Cordia International Hungary (unul dintre cei mai mari dezvoltatori și investitori imobiliari din Centrala de Est și unul dintre cei mai mari 20 de dezvoltatori din Europa în dezvoltarea primului proiect rezidențial de confort inteligent din București) cu privire la achiziția unui teren de 8.000 m.p. în nordul Bucureștiului. Terenul, situat strategic în Tei-Petricani, urmează planul de extindere al Cordia pe piața rezidențială din București. Proiectul a fost coordonat de **Silviu Stratulat** (Managing Partner) împreună cu **Tudor Ciambur** (Managing Associate), iar din echipa au făcut parte **Alina Vîrlan** (Associate) și **Adriana Stoica** (Associate).

Un alt proiect a vizat asistența juridică acordată lui Ionuț Negoiaș cu privire la achiziția unui teren situat în Estul Bucureștiului însumând peste 100.000 de metri pătrați, se afla pe platforma fostei fabrici Republica din București și a fost achiziționat în dezvoltarea unui complex rezidențial. Proiectul a fost coordonat de **Silviu Stratulat** (Managing Partner), cu implicarea avocaților **Ciambur** (Managing Associate) și **Daiana Assoum** (Associate).

De asemenea, echipa SAA a oferit asistența juridică companiei Hervis Sports & Fashion S.R.L. cu privire la închirierea unei suprafețe de aproximativ 1.400 m.p., în cadrul Electroputere Parc, Craiova. Proiectul a fost coordonat de **Silviu Stratulat** (Managing Partner) care a lucrat îndeaproape cu **Daiana Assoum** (Associate).

În aceeași linie se înscrie și asistența juridică acordată World Class România S.A., liderul sectorului de fitness din România, de locații de alergare și încă zece în curs, în probleme juridice de zi cu zi care, în special în urma suspendării activității centrelor de fitness și sanatare din cauza deciziilor autorităților de atenuare a efectelor COVID-19. Proiectele au fost coordonate de **Silviu Stratulat** (Managing Partner), care a lucrat îndeaproape cu **Tudor Ciambur** (Managing Associate), **Daiana Assoum** (Associate) și **Alina Vîrlan** (Associate).

„Cererea pentru spații de birouri a cunoscut cea mai mare scădere dintre toate domeniile sectorului imobiliar. Motivul este pandemia și regulile impuse privind distanțarea socială. Așadar, deși am fost și suntem implicați în proiecte privind achiziția de birouri, a fost înregistrată o scădere în asistența juridică acordată cu privire la încheierea contractelor de închiriere, cu precădere în domeniul office. Însă pandemia a fost „benefică” pentru două arii importante ale sectorului imobiliar, respectiv pentru dezvoltarea spațiilor industriale și logistice și pentru cei care activează în domeniul rezidențial. Transferul ori extinderea multor afaceri către mediul online, munca de acasă și livrarea la domiciliu sunt factorii care au dus la o creștere fulminantă a cererii în aceste domenii. Într-adevăr, cu privire la sectorul industrial/logistic, credem că încă este loc de creștere deoarece România rămâne încă una dintre cele mai dezvoltate piețe din Europa Centrală și de Est în acest domeniu. Aceste tendințe au fost reflectate și în activitatea firmei din București, fiind implicați în numeroase proiecte având ca obiect achiziția de terenuri în scopul dezvoltării de proiecte imobiliare logistice/industriale, rezidențiale ori de retail. Toate acestea au fost investiții noi. Cu titlu particular, deși Bucureștiul și județele din jur continuă să fie cele mai atragătoare zone de investiții în domeniul pieței logistice locale, am primit tot mai multe solicitări pentru dezvoltarea de astfel de centre în alte orașe din țară. De asemenea, am fost implicați în numeroase proiecte privind achiziția de terenuri în scopul dezvoltării de spații de retail – supermarketuri, în principal adiacente proiectelor deja existente”, explică **Ciambur**.

„Proiectele de închiriere de spații de birouri au cunoscut o scădere semnificativă din cauza crizei generate de pandemia COVID-19. În toate acestea, am asistat clienții în regândirea și renegocierea configurației de muncă în cadrul birourilor, prin relocarea birourilor în spații mai mici și/sau mai atractive din punct de vedere economic. De asemenea, am asistat clienții în închirierea spațiilor logistice/industriale, acționând în cele mai multe cazuri de partea proprietarilor”, adaugă **Daiana Assoum**.

Printre cele mai complexe mandate pe care echipa SAA le gestionează în acest moment se numără achiziția (*leveraged*) unei clădiri de birouri pe calea unui share deal (achiziția societății vehicul care o deține). Achiziția este complexă prin numărul mare de specializări implicate (Imobiliar, Societar, Concurență, Proprietate Intelectuală, Protecția Datelor, Bancar și Finanțari), complexitatea structurii documentelor de tranzacție.

Un alt mandate relevant vizeaza achizitia unui ansamblu imobiliar nefinalizat cu etape care includ încheierea unei promisiuni de cumparare care sa faciliteze finanțarea lucrarilor de construcție direct de catre promitentul comparator.

---

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma [www.in-houselegal.ro](http://www.in-houselegal.ro). Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

---

### Creditarea este la un nivel ridicat

În anul 2021, creditarea sectorului imobiliar a ajuns la un nivel foarte ridicat, acesta fiind un domeniu care nu pare sa fi fost afectat de criza pandemica.

„Bancile și instituțiile financiare finanțeaza proiecte imobiliare începând cu cele din sectorul retail până la dezvoltările imobiliare din sectorul comercial. Daca proiectul imobiliar este unul bun, dat fiind ca exista o lichiditate mare în piața, finanțarea se poate obține cu ușurința aproape de la orice instituție de credit sau financiara, ramânând în discuție nivelul dobânzii și al celorlalte costuri de creditare”, precizeaza [Cristian Vlaicu](#), *Partner – Banking & Finance SAA*.

Expertul subliniaza faptul ca toate finanțările imobiliare din ultimele 12 luni au fost tranzacții noi acordate de catre instituții bancare, fonduri de investiții și/sau de catre acționari. „Cel puțin în sectorul imobiliar nu am fost implicați în tranzacții de refinanțare a unor credite existente”, puncteaza Partenerul SAA.

### Soluții convenabile pentru toți actorii implicați

În contextul în care, piața imobiliara este caracterizata de o puternica trasatura locala și rareori implica tranzacții cu componenta transfrontaliera.

Totuși, trebuie menționat ca SAA a colaborat într-un numar de proiecte transfrontaliere din zona de energie regenerabila care au inclus și componenta imobiliara, lead counsel fiind doua firme internaționale cu o prezența în zona central și est europeana.

„Pandemia și criza generata de aceasta a reprezentat un element de noutate atât pentru dezvoltatori, cât și pentru consultanții acestora. Așadar, am fost nevoiți sa aprofundăm și sa abordăm instituții juridice și aspecte care până acum nu aveau aplicabilitate practica, și, de asemenea, sa gasim soluții inedite în rezolvarea problemelor clienților cauzate în general de impactul pandemiei (de la indentificarea anumitor remedii contractuale, până la propunerea unor soluții celorlalte părți implicate). Având în vedere ca în general toate părțile au fost afectate, atât clienții noștri, cât și cocontractanții, am încercat, în cadrul negocierilor, sa gasim variante de mijloc și sa abordăm soluții convenabile ambelor părți”, mai spune **Tudor Ciambur**.

*Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)*

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii platite avocaților](#)  
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. Avocații foarte în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora](#)

## **O echipa mare, coordonată de Managing Partner-ul firmei**

În momentul de față echipa SAA de Drept Imobiliar este alcătuită din noua membri. Fiind coordonată de *Silviu Stratulat*, echipa SAA este formată din doi Managing Associates – *Tudor Ciambur* și *Manuela Iurascu* și șase Associate – *Daiana Assoum*, *Irina Caragea*, *Alina Virlean*, *Adriana Stoica*, *Flavius Asaftei* și *Adriana Istrate*.

**Silviu Stratulat** a acordat asistența juridică investitorilor, dezvoltatorilor imobiliari, locatarilor și locatariilor, iar în prezent expertiza lui acoperă atât dezvoltarea și finanțarea proiectelor imobiliare, asocieri în participațiune (JV), parteneriate public-private cu o componentă predominantă de drept imobiliar, cât și aspecte de urbanism și alte chestiuni de conformare. Practica lui în domeniul investițiilor imobiliare pleacă de la asistența juridică acordată vânzătorilor în contextul vânzării unor galerii comerciale și clădiri de birouri până la consultanța acordată în contextul achiziției unor terenuri de referință în centrul orașului București.

**Tudor Ciambur** este avocat colaborator coordonator în cadrul departamentului de Drept Imobiliar al SAA. El acordă asistența juridică în legătură cu o arie largă de aspecte de drept imobiliar, cum ar fi achiziția și dezvoltarea imobiliară, structurarea tranzacțiilor, contracte de închiriere, audit juridic, transfer de afaceri, asocieri în participație și strategii de vânzare („exit strategies”). Tudor are o experiență considerabilă în elaborarea, structurarea și negocierea documentelor juridice, precum și în furnizarea de consultanță juridică. În plus, expertiza sa include aspecte de urbanism și de autorizare a proiectelor complexe cu destinație mixtă, precum și cunoașterea aprofundată a proiectelor de birouri, rezidențiale, de retail și logistice. De asemenea, Tudor a asistat clienți în legătură cu dezvoltarea unor parcuri fotovoltaice și eoliene de mari dimensiuni.

În toamna anului 2021, SAA a cooptat trei noi membri în cadrul echipei de Drept Imobiliar: *Manuela Iurascu* – Managing Associate; *Irina Caragea* – Associate și *Adriana Istrate* – Associate. Astfel, grupul de Drept Imobiliar al Stratulat Albulescu numără în prezent noua avocați, fiind unul dintre cele mai mari de pe piața din România.

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