Jurisdicția preferata a antreprenorilor permite finanțarea parțiala a achiziției de imobile în Emiratele Arabe Unite prin instituții bancare islamice locale în condiții avantajoase, de care pot beneficia inclusiv cetățenii români. Despre strategia optima de structurare a investiției și condițiile obținerii unei finanțari, într-o discuție cu Casiana Dușa, avocat senior și specialist în business islamic

În ultima vreme, interesul investitorilor imobiliari români în contractarea de finanțari de la banci din Emiratele Arabe Unite a crescut simțitor, mulți fiindre aceștia apelând la consultanța specializata pentru a se asigura ca iau decizii financiare corecte, cu riscuri minime. În acest sens, rolurile cele mai importante sunt deținute de brokerul profesionist care poate identifica cea mai buna oferta de creditare și de avocatul specialist care poate examina condițiile contractuale ce vin la pachet cu facilitatea de creditare, arata *Casiana Dușa*, avocat senior specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu, în articolul publicat azi in secțiunea *Islamic Law* din BizLawyer.

Cumparatorii de imobile devin eligibili pentru anumite tipuri de vize de rezident, în condiții clar stabilite de lege. Mai precis, Dubai Land Department permite cumparatorilor de imobile care au platit cel puțin 750,000 AED din preț sa obțina viza de investitor valabila 2 ani. De asemenea, au dreptul sa obțina viza gold valabila 10 ani investitorii care dețin o proprietate cu o valoare egala cu 2,000,000 AED sau mai mare.

În contextul freneziei imobiliare înca activa în Dubai, oportunitatea obținerii unei finanțari prin sistemul bancar convențional în vederea achiziției reprezinta un stimulent de neegalat pentru investitorii straini care pot avea acces la credite de pâna la 50% din valoarea imobilului pentru nerezidenți și de pâna la 80% din valoarea imobilului pentru rezidenți, cu o rata a dobânzii fixa/variabila/combinata de 2-5% în cele mai multe cazuri (interzisa de Islam). Similar sistemului bancar din România, ofertele de creditare din Dubai presupun ca majoritatea plaților debitorului sunt direcționate catre achitarea dobânzii în primii ani, cu o parte mai mica direcționata catre scaderea principalului. Pe masura ce sfârșitul termenului se apropie, acest proces este schimbat și o mai mare proporție din principal este platit în fiecare luna.

Despre finanțarea investițiilor imobiliare in Emiratele Arabe Unite, dar și despre oportunitați de finanțare a afacerilor derulate aici, în analiza publicata mai jos sub semnatura **Casianei Dușa**.

* * * * *

-

Descopera oportunitațile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

Preambul

Conform celor mai recente evidențe oficiale ale Dubai Land Department, peste 122,000 de tranzacții imobiliare au fost efectuate în Dubai pe durata anului 2022, reprezentând o creștere de aproximativ 44,7% fața de anul precedent. De asemenea, investițiile imobiliare nou realizate în 2022 au fost evaluate la peste 264 miliarde de dirhami, dintre care peste 50% au fost reprezentate de tranzacții având la baza credite ipotecare. Acest lucru se datoreaza condițiilor avantajoase de finanțare garantate strainilor, indiferent de locația acestora. Prin urmare, chiar și investitorii români care nu au viza de rezident în Emirate Arabe Unite, pot avea acces la oportunitațile de finanțare a imobilelor achiziționate pe plan local, în anumite condiții. Mai mult decât atât, aceștia pot beneficia atât de opțiunea finanțarii prin sistemul bancar convențional, adica prin credit ipotecar cu dobânda, cât și de opțiunea finanțarii prin sistemul bancar tradițional islamic, prin diverse structuri dedicate.

În cazul unui credit ipotecar convențional, debitorul va trebui sa achite o dobânda calculata la suma finanțata, care se bazeaza practic pe cererea și oferta de bani. Pe de alta parte, în cazul unei finanțari compatibila cu legile islamice, bancile vor cumpara imobilul în numele investitorului, apoi îl vor închiria acestuia cu implementarea mecanismul *lease to buy*, chiria perceputa bazându-se pe cererea și oferta unui imobil. Este important de menționat ca ricurile aferente proprietații aparțin investitorului în cazul finanțarii convenționale, în timp ce în cazul mecanismelor islamice, riscul aparține bancilor care dețin și activul de baza pâna la achitarea tranșelor de plata de catre debitor, moment la care acesta din urma va prelua dreptul de proprietate integral.

În afara de finanțarea specifica achiziției de imobile, antreprenorii români pot avea acces la oportunitați atractive de finanțare a afacerii derulate în Emiratele Arabe Unite prin sistemul bancar islamic ori chiar și a unui business românesc, prin investitori privați emiratezi ori fonduri de investiții cu portofoliu internațional.

Oportunitați de finanțare a achiziției de imobile în Emiratele Arabe Unite prin sistemul bancar convențional

În contextul freneziei imobiliare înca activa în Dubai, oportunitatea obținerii unei finanțari prin sistemul bancar convențional în vederea achiziției reprezinta un stimulent de neegalat pentru investitorii straini care pot avea acces la credite de pâna la 50% din valoarea imobilului pentru nerezidenți și de pâna la 80% din valoarea imobilului pentru rezidenți, cu o rata a dobânzii fixa/variabila/combinata de 2-5% în cele mai multe cazuri (interzisa de Islam). Similar sistemului bancar din România, ofertele de creditare din Dubai presupun ca majoritatea plaților debitorului sunt direcționate catre achitarea dobânzii în primii ani, cu o parte mai mica direcționata catre scaderea principalului. Pe masura ce sfârșitul termenului se apropie, acest proces este schimbat și o mai mare proporție din principal este platit în fiecare luna.

În ce privește condiția venitului minim, majoritatea bancilor solicita ca acesta sa fie de minim 15,000 AED net pentru salariați și 25,000 AED net pentru liber-profesioniști.

Condițiile grevarii imobilului cu ipoteca în favoarea bancii sunt stabilite de fiecare instituție în parte și nu toate accepta sa lucreze cu cumparatori straini, având în vedere ca riscul asumat de creditor este mai mare în cazul acestora. De aceea s-a stabilit și limitarea debitului la doar 50% din valoarea imobilului. Totuși, aceasta limitare vine la pachet cu un avantaj ce nu poate fi neglijat, și anume posibilitatea de a achita ratele creditului contractat cu sumele generate din exploatarea proprietații prin închiriere.

Mai mult decât atât, cumparatorii de imobile devin eligibili pentru anumite tipuri de vize de rezident, în condiții clar stabilite de lege. Mai precis, Dubai Land Department permite cumparatorilor de imobile care au platit cel puțin 750,000 AED din preț sa obțina viza de investitor valabila 2 ani. De asemenea, au dreptul sa obțina viza gold valabila 10 ani investitorii care dețin o proprietate cu o valoare egala cu 2,000,000 AED sau mai mare.

În ultima perioada, am constatat ca interesul investitorilor imobiliari români în contractarea de finanțari de la banci din Emiratele Arabe Unite a crescut simțitor, mulți dintre aceștia apelând la consultanța specializata pentru a se asigura ca iau decizii financiare corecte, cu riscuri minime. În acest sens, rolurile cele mai importante sunt deținute de brokerul profesionist care poate identifica cea mai buna oferta de creditare și de avocatul specialist care poate examina condițiile contractuale ce vin la pachet cu facilitatea de creditare.

Oportunitați de finanțare a achiziției de imobile în Emiratele Arabe Unite prin sistemul bancar islamic

Cele mai uzitate modele de finanțare a imobilelor, compatibile cu legile islamice, sunt urmatoarele: **Ijarah**, Murabaha și **Musharakah Mutanaqisah** (*Diminishing Partnership*).

Ijarah este o varietate de contract de închiriere care presupune diverse planuri de plata, durata și rata a profitului specifice, constând în închirierea de catre banca a proprietații catre investitor în schimbul unor chirii, urmând ca la finalizarea duratei agreate, titlul de proprietate sa fie transferat debitorului (investitorului) al carui rol se va transforma din chiriaș în proprietar cu drepturi de dispoziție depline.

Murabaha permite investitorilor sa cumpere imobile adaptate nevoilor proprii, prin intermediul bancii care va achiziționa în prima faza proprietatea ce va fi ulterior rascumparata de investitor în schimbul unei plați amânate constând într-o suma fixa. Este important de reținut ca proprietatea asupra cladirii de la momentul achiziției și pâna la momentul vânzarii complete catre investitor, se afla în numele bancii și aceasta suporta întregul risc în calitate de proprietar al cladirii în acea perioada.

Musharakah Mutanaqisah (*Diminishing Partnership*) se bazeaza pe un parteneriat care este compus din trei tipuri diferite de contracte, respectiv: *Musharakah* (parteneriat), *Ijarah* (leasing) și *Bay'* (vânzare). În prima faza, investitorul va identifica imobilul pe care îl va achiționa în parteneriat cu banca. Apoi, aceasta va închiria proprietatea catre investitorul care va rascumpara treptat cotele din activul deținut de banca pe baza termenului de rambursare convenit în prealabil, în cele din urma dreptul de proprietate fiind transferat integral investitorului.

Citește și

→ Relocarea unui business în Dubai, proiect explicat de Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu, certificata în drept islamic, și Olga Petz, managerul companiei Casa Concrete, care a pus Emiratele Arabe Unite pe harta expansiunii. Cum arata planul de intrare pe o piața noua, care sunt elementele cheie și cum te poate ajuta consultantul bine ales

→ Cum poate fi accesata o investiție islamica 'Halal' în România și ce criterii trebuie îndeplinite de un proiect local pentru a fi 'Shariah compliant'. Despre 'Mudarabah' și 'Musharakah', ca mecanisme de investiții și proiecte concrete în care a fost implicata, într-o discuție cu Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu

→ Cum poți achiziționa o proprietate în Dubai și ce trebuie sa știi despre piața, randamente, riscuri și aspecte juridice specifice regiunii. Recomandarile Casianei Dușa, avocat senior certificat în drept islamic, specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu, referitoare la capitalizarea investiției, tranzacții, taxe și siguranța proiectelor

---

Oportunitați de finanțare a afacerilor derulate în Emiratele Arabe Unite și în România

Având în vedere afluxul uriaş de investitori straini în Emiratele Arabe Unite, în special în Dubai, legislația aplicabila investițiilor straine s-a lejerizat considerabil în ultimii ani, favorizând o serie de stimulente care sa atraga antreprenorii de pe tot globul şi sa consolideze astfel unul dintre cele mai mari hub-uri de business din lume. Expansiunea în Orientul Mijlociu şi demararea unei afaceri în regiune aduce cu sine o serie de provocari, dintre care o importanța decisiva o are atragerea capitalului necesar pentru investiție fie din surse proprii, fie prin finanțare bancara ori nebancara.

Eligibilitatea companiilor înființate în Dubai pentru fiecare tip de finanțare depinde de mai mulți factori, printre care și: vechime (de regula 2 ani), cifra de afaceri, active și garanții disponibile.

O companie nou înființata, deci fara istoric pe piața, poate avea acces mai greu la credite bancare, având totuși ca opțiune valabila contractarea unei finanțari de tip venture capital de la angel investors sau de la investitori privați interesați în diversificarea portofoliului, cu posibilitatea de exit dupa o anumita perioada. Exista o multitudine de astfel de jucatori pe piața emirateza care lucreaza și dezvolta cu succes proiecte lansate de investitori straini.

De asemenea, afacerile dezvoltate pe teritoriul Emiratelor Arabe Unite pot accesa finanțari tradiționale islamice, ce au baza ideea esențiala de parteneriat între finanțator şi finanțat. Astfel, cel mai uzitat model islamic de acest gen este reprezentat de *Mudaraba*, conform caruia banca poate investi în compania clientului (fie deja existenta, fie nou-înființata), participând la împarțirea profitului în condițiile agreate de parți și asumându-și riscul posibilelor pierderi.

În ultima perioada, am constatat un interes tot mai mare al emiratezilor în proiecte dezvoltate în România, dovada fiind investițiile majore deja plasate de aceștia. În acest sens, amintesc câteva exemple publice: parteneriatul recent încheiat între Hidroelectrica (România) și Masdar (UAE) pentru realizarea de parcuri eoliene off-shore si parcuri solare flotante in Romania, investițiile Al Dahra în Insula Mare a Brailei, investiția familiei regale a Emiratelor Arabe Unite în construirea unui nou terminal de marfuri în portul Constanța.

În acest context, companiile private ce au nevoie de finanțare straina pot specula pozitiv respectivul interes, prin pregatirea unor propuneri de investiții *Shariah-compliant* și a unor pachete de beneficii și randamente atractive. Astfel, inițiativa mea de a implementa modele de business islamice în România și efectuarea analizei de compatibilitate a proiectelor locale cu *Shariah*, vin în întâmpinarea acestor oportunitați, scopul primordial fiind crearea unui pilon solid de susținere a relațiilor de afaceri româno-emirateze.

Casiana Dușa, avocat cu recunoaștere internaționala specializat în Islamic Law

Casiana Dușa este avocat senior specializat în consultanta de business în România și în Orientul Mijlociu, certificata în drept islamic, cu o experienţa de peste 12 ani în proiecte vizând preponderent internaționalizarea afacerilor și investițiile straine în jurisdicțiile de competenţa, finanţari internaționale, tranzacţii și dispute imobiliare, spețe corporate, comerţ internațional și contracte de agenție/distribuție.

Recunoaștere internaționala
Casiana face parte din grupul din experţi intervievați de publicația londoneza Crescent Leaders care celebreaza excelența în abordarea și promovarea investițiilor în lumea musulmana.

Experiența relevanta
- Dubai International Financial Center – Avocat asociat și consultant de business, drept emiratez și investiții straine;
- Romanian Arab Investments House – Fondator;
- Cristofor Vladu și Asociații – Colaborator senior, investiții straine și consultanța de business;
- Cabinet de avocat Dusa A. Casiana – Partener fondator;
- Universitatea Leiden – Pro-bono Mentor.

Organizații
- Dubai Chamber – Dubai Business Women Council,
- GIIIF – Forumul global de investiții islamice de impact.

Educație și formare
- LLM în Arbitraj comercial internațional – Universitatea din Stockholm;
- Diploma de licenta – Facultatea de Drept, Universitatea din Bucuresti.

Certificari
- Certificat în ICC Arbitration și INCOTERMS – ICC, Camera Internationala de Comerţ;
- Certificat în Drept international privat – Academia de drept internațional de la Haga;
- Diploma în Islamic Finance – CIMA Dubai;
- Certificat în drept comercial islamic – CIMA Dubai;
- Certificat în drept contractual – Universitatea Harvard;
- Certificat în drept internațional – Universitatea din Leiden;
- Diploma Magna cum Laude în Business & Administration – British Academy.

Informații de contact
e-mail: *casiana.dusa@islamicbusinessromania.com*

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