

Piața de Real Estate, radiografiata de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun ca este “probabil cea mai buna din România” în aceasta practica: industrial-logistic în viteză, office cu accent pe retenție și eficiența, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase (partener) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment



NNDKP traversează anul 2025 cu o practică de Real Estate cu prezența pe toate etapele, de la *due diligence*, achiziția terenului și urbanism până la finanțare, construcție, închiriere și exit. Forța echipei se vede în modul în care combină expertiza tehnică cu negocierea contractuală, astfel încât proiectele să fie bancabile și executabile. Conducerea practicii, asigurată de *Ioana Niculeasa, Vlad Tanase și Lavinia Ionița-Rasmussen*, imprimă rigoare și un tempo care ține pasul cu investitorii instituționali și dezvoltatorii locali. Piața împinge în fața industrial-logistica, unde România își consolidează rolul regional, iar echipa asista tranzacții și structurări de închiriere care securizează cash-flow-ul. În office, pipeline-ul redus coboară relevanța preînchirierilor, iar atenția se mută pe retenție, eficiența energetică și, punctual, reconversii cu logică economică. În rezidențial, oferta puțină și costul creditării mențin presiunea pe preț, ceea ce cere contracte de construire echilibrate și gestiunea atentă a riscurilor de întârziere. În București, deficitul de terenuri „curate” împinge capitalul către orașele secundare, unde mixul de urbanism și infrastructura oferă traiectorii mai previzibile. Obstacolul recurent rămâne neuniformitatea practicii administrative, de la autorizații la avize, motiv pentru care strategiile juridice se construiesc cu scenarii și jaloane ferme. Avantajul competitiv al NNDKP vine din orchestrația interdisciplinară: real estate lucrat în flux complet cu corporate, finance, fiscal și litigii, pentru un traseu fără surprize de la *due diligence* la operare.

Radiografia NNDKP pentru începutul acestui an pornește de la legătura dintre piața locală și epicentrul regional. „Piața din România este strâns legată de piețele din regiune și dinamica ei este puternic influențată de geo-politica și de provocările de la nivel global și european”, a explicat [Vlad Tanase](#), *partener în practica de Real Estate*. Chiar și într-un context volatil, el vede capital dispus să se implice în proiecte și să caute oportunități, semn că fondul investițional rămâne activ. „Nu am putea spune că s-a diminuat apetitul pentru investiții, ci din contra”, a subliniat avocatul, indicând că frânele nu vin din lipsa de interes, ci din condițiile de execuție. “

Unde se uita capitalul și de ce contează urbanismul

Aici, blocajul principal este „materia primă” a dezvoltărilor: terenul cu parametri urbanistici care susțin finanțarea. „Însă, în special în București, se simte lipsa terenurilor cu o locație bună și cu parametrii urbanistici care să aibă sens din punct de vedere instituțional”, a arătat Tanase. În acest context, banii se re poziționează disciplinat către orașele secundare, acolo unde combinația dintre localizare și reglementare oferă traiectorii fezabile. „De aceea, vedem momentan o migrare a capitalului către orașele secundare”, a menționat partenerul NNDKP, conturând o hartă a deciziilor în care randamentul urmărește predictibilitatea.

În tot acest balans, criteriul calității rămâne hotărâtor: proiectele solide ajung la linia de sosire. „Proiectele de

calitate nu au probleme și este o cerere mare de spații în toate domeniile, fie ca vorbim de birouri, proiecte industriale, fie de retail sau rezidențial, luând în calcul condiția menționată anterior: să fie vorba de proiecte de calitate în locații cautate cu acces ușor la infrastructura de transport”, a punctat el.

Citește și

[→ Finanțările sindicalizate își pastrează poziția solidă, iar club-deal-urile câștiga teren pe piața, spun avocații din practica de Banking & Finance de la NNDKP | Valentin Voinescu \(Partener\): "Am remarcat o creștere a interesului din partea fondurilor de investiții și a creditorilor non-bancari. Profilul clientului a evoluat: companiile sunt mai bine informate, mai receptive la structuri mixte și tot mai interesate de optimizarea costurilor și a structurii de capital"](#)

Office cu livrări puține, Rezidențial sub presiune

Pe *Office*, fotografia arată puține șantiere noi și, implicit, o scădere a ponderii preînchirierilor. „Neexistând multe proiecte în construcție pe piața de birouri, în special în București, preînchirierile au în mod inevitabil un rol din ce în ce mai scăzut”, a detaliat Tanase. Într-o perioadă fără livrări consistente, marile decizii se duc spre optimizarea stocului: extinderi, consolidări, reamenajări și renegocieri acolo unde cladirile performează. Subiectul reconversiilor rămâne pe agenda, fără a domina mișcările din piață. „Nu am putea susține că reconversiile domina piața, deși am văzut investitori interesați în special de reconversia în hoteluri”, a nuanțat avocatul. Diferența, spune el, o face cererea turistică și decalajul față de capitale similare: „piața din România, în general, și din București, în special, este încă în urma altor țări similare”, a precizat partenerul NNDKP.

Rezidențialul își pastrează zona de incertitudine, pentru că variabilele nu trag în aceeași direcție. „Este destul de greu de apreciat evoluția rezidențialului și depinde de un cumul de factori”, a admis **Vlad Tanase**. Costul creditării rămâne sub presiune pe accesibilitate și poate urca în continuare, dar deficitul de proiecte noi din Capitală ține cererea la cote ridicate. „Deși costul creditării este posibil să crească în continuare, în capitală avem puține proiecte noi raportate la cerere”, a menționat el. Când oferta se subțiază, piața răspunde inevitabil prin preț. „De altfel, atunci când se construiește extrem de puțin, se poate vedea o dinamică ascendentă a prețurilor”, a observat Tanase. Iar câtă vreme raportul cerere-oferta nu se echilibrează, „este posibil să vedem prețurile pe mp la un nivel ridicat”, a concluzionat avocatul interviuat de **BizLawyer**.

Industrial & Logistica: mandatul vedeta și arhitectura închirierilor

În *Industrial* și *Logistica*, impulsul este net pozitiv, împins de reconfigurarea lanțurilor de aprovizionare și de lucrările de conectivitate. „Industrialul a fost unul dintre domeniile „vedeta”, a declarat **Vlad Tanase**. Mandatele acopera atât achiziții, cât și operaționalizarea prin contracte de închiriere, pentru a echilibra rapid veniturile și gradul de ocupare. „Am asistat clienți atât în achiziția de parcuri industriale, cât și la închirierea acestora”, a adăugat el, arătând că tranzacția și exploatarea merg împreună. Odată cu avansul infrastructurii, se conturează și ambiția de poziționare regională: „În continuare, odată cu dezvoltarea infrastructurii de transport cred că este un potențial mare de creștere și România poate deveni un hub regional pentru Sud-Estul Europei”, a evidențiat Tanase.

Dincolo de ciclurile de produs, aceeași barieră structurală traversează toate segmentele: urbanismul și autorizarea. „Blocaje sunt la foarte multe proiecte, inclusiv la cele de energie regenerabilă”, a remarcat partenerul. Avocații intervin pentru a decodifica reglementarea aplicabilă și pentru a identifica temeiurile care pot fi folosite în etapele-cheie. „Sprijinul avocaților intervine pe aspecte specifice de reglementare și identificarea eventualelor

prevederile legale care ar putea fi invocate”, a explicat el. Dar accelerația reală nu sta în consultanța, ci în funcționarea coerentă a instituțiilor. „Însă, sprijinul real trebuie să vină de la autoritățile relevante”, a subliniat Tanase. Atâta timp cât „legislația neclară nu ajută”, iar aceeași normă e citită diferit de autorități, proiectele își pierd ritmul și investitorii își recalibrează riscurile. „Unul din principalele obstacole ale investitorilor este interpretarea diferită a aceluiași prevederi legale de către diverse autorități”, a indicat avocatul. Concluzia e tranșantă: „această lipsă de interpretare unitară nu este benefică mediului investițional”, a încheiat **Vlad Tanase**.

Citește și

[→ Activitate intensă în practica de Employment de la NNDKP, firma cu una dintre cele mai mari și performante echipe de avocați specializați în oferirea de asistență juridică pe întregul spectru de aspecte de Dreptul Muncii, într-o perioadă în care solicitările clienților s-au diversificat | Roxana Abrașu \(Partener\): "Avem situații care presupun complexitate prin anvergura și impactul global adus, dar și situații unde se ridică subiecte diverse sau sensibile ce trebuie gestionate cu prudență pentru a asigura că sunt abordate ținând cont de numeroasele reglementări aplicabile și se finalizează cu luarea măsurilor corespunzătoare"](#)

Contracte de construire echilibrate: preț, termene, evenimente neprevăzute

În zona *contractelor de construire*, ecuația rămâne aceeași: cine poartă riscul și în ce condiții. „Cred că întotdeauna în contractele de construire a fost vorba despre alocarea riscurilor și, implicit, despre cine resimte eventualele riscuri”, a sintetizat **Vlad Tanase**. Din această logică decurg preferințele naturale ale părților: „beneficiarii vor contracte lump sum, cu preț fix și eventual unele clauze limitate de ajustare, pe când constructorii ar prefera un contract cu prețuri unitare, eventual indexate”, a precizat partenerul NNDKP. Iar spațiul de negociere se trasează tehnic, în jurul clauzelor de ajustare, al mecanismelor de prelungire a termenelor și al cadrului în care evenimentele neprevăzute pot fi absorbite fără a deraja întregul buget.

Complexitatea instrumentului contractual cere o calibrare atentă. „Contractele de construire sunt un instrument extrem de complex, iar echilibrul contractual depinde de foarte multe aspecte - durata de execuție întinsă sau nu, specificul construirii, puterea de negociere a fiecărei părți etc.”, a subliniat partenerul NNDKP. Dincolo de formulări, practica arată că un „echilibru” sustenabil se obține prin definirea clară a matricii de riscuri, prin scenarii de indexare legate de indici obiectivi și prin proceduri de notificare și dovedire a întârzierilor, astfel încât forța majoră sau impreviziunea să nu devină clauze-umbrelă, ci instrumente cu praguri, termene și efecte bine delimitate.

Finanțatorii și investitorii caută predictibilitate

Când vine vorba despre *tranzacționarea proiectelor la stadii diferite*, apetitul se așază acolo unde riscurile de autorizare sunt deja clarificate. „Astăzi, mai mult decât în trecut, foarte mulți investitori intra într-un proiect după ce s-a obținut autorizația de construire sau alte acte adiționale specifice unor proiecte”, a arătat **Vlad Tanase**. În proiectele de regenerabile, ștacheta „*ready to build*” este și mai sus, pentru că „implică mult mai multe avize”, a menționat acesta. În contrapunct, piața are puțini jucători dispuși să intre înainte de obținerea autorizației: „Sunt foarte puțini investitori (îndeosebi locali) care își asumă să intre într-un proiect la acest moment, fără să existe cel puțin autorizație de construire obținută”, a punctat partenerul. De aici decurge o procedură de due diligence centrată pe titulatura terenului, pe stabilitatea documentațiilor urbanistice și pe verificarea lanțului de avize, inclusiv a condițiilor și termenelor din actele conexe.

Pe segmentul *Închirierilor*, modelul de contract rămâne preponderent „închis”, tocmai pentru că finanțatorii și

investitorii cauta predictibilitate. „Tipicul contractelor de închiriere nu s-a schimbat foarte mult și este puțin probabil să se schimbe în viitor, datorită naturii business-ului”, a explicat **Vlad Tanase**. Exigența vine din zona capitalului: „finanțatorii și investitorii vor să vadă contracte „închise”, fără incertitudini generate de diverse clauze (forța majoră, impreviziune etc.)”, a adăugat el. Puterea de negociere rămâne relevantă pe indexari, costuri de operare și adaptări legislative, dar „în linii mari, principiile generale contractuale cerute de proprietari au rămas aceleași”, a concluzionat avocatul.

Această tehnică de lucru este susținută de o practică solidă, cu resurse și coordonare la vârf. NNDKP are o practică de Drept Imobiliar și Construcții coordonată de trei parteneri - [Ioana Niculeasa](#), [Vlad Tanase](#) și [Lavinia Ionița-Rasmussen](#) – cu experiența acumulată alături de marii jucători și în proiecte care au modelat piața locală. Structura permite integrarea rapidă cu echipele de societate, financiar, fiscal și litigii, astfel încât negocierea clauzelor de echilibru, a alocării riscurilor și a mecanismelor de adaptare să fie susținute coerent, din faza de proiectare contractuală până la finanțare, operare și, la nevoie, rezolvarea disputelor.

Citește și

→ [Brantner \(Austria\), cu afaceri de gestionare a deșeurilor în mai multe județe în România, caută cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare](#) | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înființată în 1936 și aflată la a treia generație, a angajat banca de investiții Rothschild cu intenția de a găsi un cumparator pentru business-ul său derulat în cinci țări din Europa Centrală și de Est.

→ [Turcii de la Lila Kağıt, în negocieri pentru achiziționarea unei firme românești producătoare de hârtie igienică](#) | Lila Kağıt, producătorul turc de hârtie igienică și produse conexe, a semnat o scrisoare de intenție pentru evaluarea unei posibile achiziții în România, pe segmentul produselor de igienă din hârtie.

→ [Provectus Capital Partners a strâns 162,5 mil. € în prima etapă de închidere a fondului PCP SEE Fund II. Birou în București și posibile tranzacții, cu strategie de "Buy & Build"](#) | Pentru a-și consolida angajamentul față de regiunea mai largă a Europei de Sud-Est, Provectus a deschis recent birouri în București și Sofia, întărindu-și prezența locală și fluxul de oportunități în pipeline.

→ [Kendrion vinde fabrica Sibiu Mobility Electronics din România către Knorr-Bremse. Operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrărilor în Germania](#) | În plan concurențial, operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrărilor în Germania (Bundeskartellamt), unde a fost notificată pe 7 octombrie 2025 ca achiziție de active esențiale ale Kendrion Automotive (Sibiu) S.R.L., pe piețele de actuatoare electromagnetice și sisteme electronice de control pentru autovehicule.

Pe prima bandă a directoarelor internaționale: Avocați "inteligenti, care ies din tipare și găsesc soluții creative pentru probleme complexe"

Practica de *Real Estate & Construction* a NNDKP a primit și în 2025 validări care fixează poziția firmei în prima linie a pieței. Ediția 2025 a [Legal 500](#) plasează NNDKP pe cel mai înalt palier al clasamentului „Real estate and

construction”, apreciind „expertiza profunda în industrie” și capacitatea de a acoperi integral ciclul unui proiect imobiliar, de la achiziții și finanțări până la construcții și operare. Editorialul Legal 500 subliniază și extinderea naturală a practicii în zone conexe - agribusiness și energie regenerabilă -, ceea ce confirmă calibrarea echipei pentru proiectele care definesc noul val investițional.

În registrul individual, Chambers Europe 2025 confirmă echipa pe coordonatele așteptate de piață: **Ioana Niculeasa**, coordonatoarea practicii, rămâne reperul de *Band 1* în Real Estate, cu un profil de piață axat pe tranzacții complexe și contracte de construcții; **Vlad Tanase** este cotate *Band 2*, cu recunoaștere constantă pe finanțări imobiliare și urbanism; iar **Lavinia Ionița-Rasmussen** figurează în *Band 3*, cu o vizibilitate ridicată în proiecte de dezvoltare și negocieri dificile. Acest tablou poziționează NNDKP în „eșalonul superior” al practicii, un status pe care firma îl întărește și prin [distanța „Romania Law Firm of the Year” la Chambers Europe Awards 2025](#). Premiul, acordat în mai, anul acesta, vine după un șir de ediții în care NNDKP a dominat topurile, iar comunicatul oficial subliniază această continuitate.

Citește și

→ [Premiera pe piața avocaturii din România: NNDKP, desemnată pentru a șaptea oară „Firma de avocatură a anului în România” la gala premiilor Chambers Europe 2025. | Ion Nestor, Co-Managing Partner: ” Această recunoaștere, care vine în anul în care sărbătorim 35 de ani de activitate, reprezintă încă o confirmare a poziției de top pe care NNDKP o ocupă pe piața avocaturii din România și validează munca, performanța și rezultatele excelente obținute de întreaga echipă”](#)

Legal 500 oferă și lăpădăna a percepției clienților. „**Vlad Tanase** este unul dintre cei mai buni avocați de real estate și facilitatori de leasing. Este o rară avis în sensul că, deși este partener, se implică activ și participă la toate întâlnirile de negociere pe care le avem; este implicat direct în negocieri și își responsabilizează echipa”, notează una dintre marturiile publicate. Despre **Lavinia Ionița-Rasmussen**, aceeași secțiune consemnează „o avocata experimentată, cu înțelegere profundă a riscurilor și a jurisprudenței, care oferă sfaturi clare”. Iar despre echipa, concluzia este fără echivoc: „Practica imobiliară NNDKP este cu siguranță cea mai bună cu care vrei să lucrezi... sunt inteligenți, ies din tipare și gasesc soluții creative pentru probleme complexe”. Aceste aprecieri vin la pachet cu mențiuni asupra tinerei generații – „*Flavia Petcu is a must-watch lawyer*” – o indicație că banca de talente susține ritmul dosarelor mari.

În același profil Legal 500, lista de clienți și exemplele de mandat conturează anvergura portofoliului: Globalworth, CTP, AFI Europe, Global Vision sau Forte Partners sunt nume care definesc segmente-cheie ale pieței, iar proiectele trec de la expansiuni de birouri la portofolii industrial-logistice. Între „work highlights”, ghidul menționează asistența acordată CTP la achiziția portofoliului industrial și logistic al Globalworth, precum și sprijinul pentru extinderea birourilor Stripe – două repere care arată, pe de o parte, forța pe logistica, pe de alta parte, abilitatea de a lucra cu jucători globali în tech.

Linia de forță din 2025 este însă raportul direct cu energia. Chiar Legal 500 observă „un volum în creștere” de lucru în zona proiectelor de regenerabile, iar printre clienții enumerați apar dezvoltatori și investitori dedicați acestui segment – Emergy și Aukera BV –, semn că echipa de Real Estate & Construction este adusă în „camera motoarelor” pentru componentele imobiliare ale parcurilor solare și eoliene: drepturi asupra terenurilor, servituți, autorizare, route-to-grid. În oglindă, pagina de practică a NNDKP în energie descrie explicit rolul avocaților în structurarea proiectelor verzi, de la joint-venture-uri și achiziții la asigurarea regimului juridic al terenurilor și consiliere de reglementare, ceea ce confirmă integrarea transversală a expertizei.

Privind dinspre oameni către mandate, profilul Chambers al avocaților cheie explică de ce roțile se învârt lin. **Ioana Niculeasa** își pastrează locul în vârful ierarhiei pentru consilierea pe achiziții de terenuri, tranzacții și

contracte de construcții; **Vlad Tanase** e apreciat pentru „*market knowledge*” și capacitatea de a încheie negocieri complicate; **Lavinia Ionița-Rasmussen** aduce o combinație de tenacitate în negocieri și vizibilitate în forumurile industriei. Împreună, aceasta triada ofera ceea ce investitorii globali cer în România: siguranța de execuție, soluții orientate spre business și interpretari robuste ale normei. Iar declarația unui client intervievat de Legal 500 este relevantă: „*Echipa de drept imobiliar și construcții a NNDKP este probabil cea mai buna din România. Competența și calitatea oamenilor ne-au convins să lucrăm numai cu ei în ultimii 7 ani.*”

Concluzia este limpede: 2025 confirmă o practică NNDKP validată simultan de clienți și de ghidurile independente, cu proiecte vizibile asistate în tranzacții imobiliare „clasice” și, tot mai des, în proiecte de energie regenerabilă în care componenta de Real Estate devine decisivă pentru bancabilitate și viteză de implementare. Într-o piață care mută treptat accentul către industrial-logistic și energie, această plasare între lideri nu este doar o medalie, ci un indicator pragmatic al capacității de a duce la capăt proiecte complexe într-un regim predictibil.