

Avocații din practica de Real Estate de la Bondoc și Asociații rămân arhitecții juridici ai proiectelor imobiliare complexe. Atuurile unei echipe valoroase: expertiza transversală, gândire strategică, cultura a responsabilității, rigoare și creativitate juridică | De vorba cu Cosmin Stavaru (Partener) despre modul în care lucrează nucleul interdisciplinar capabil să gestioneze simultan riscuri, calendar și cerințe, să anticipeze blocaje și să ofere siguranța clienților, într-o piață volatilă, dar încă plină de oportunități



BONDOC & ASOCIAȚII Business Law
Practica de Real Estate și Construcții a firmei Bondoc și Asociații impresionează printr-o echipă solidă, înaltă calificare profesională, care îmbină rigoarea tehnică cu o viziune strategică orientată spre rezultat. Sub coordonarea lui *Cosmin Stavaru*, avocații sincronizează due diligence-ul, urbanismul și autorizarea, cu arhitecturi contractuale care absorb șocuri și mențin proiectele pe traiectorie până la final. Forța lor stă în capacitatea de a anticipa blocaje, de a recalibra rapid riscuri și de a orchestra, în paralel, dialogul cu finanțatorii, autoritățile și antreprenorii. În mandate complexe, echipa transformă cerințele de mediu, social, guvernanta și pe cele de securitate în avantaje competitive, asigurând trasabilitate, conformare și bancabilitate. Pe piață, logistica continuă să fie locomotivă, birourile A/A+ certificate/auditate ESG își pastrează atractivitatea, iar spațiile cu utilizare flexibilă și proiectele de reconfigurare bine documentate accelerează. Modelele de finanțare și închiriere se rafinează, cu indexare disciplinată și OPEX clar definit, ceea ce crește previzibilitatea cash-flow-ului. Colaborarea inter-departamentală aduce precizie tactică și viteză de execuție, iar rezultatul este un parteneriat juridic care asigură predictibilitate, convertind complexitatea în proiecte executabile și valoare durabilă.

Real Estate & Construcții în 2025: ajustare, nu resetare. Dinamica pieței, văzută de Bondoc și Asociații

Privita prin lentila tranzacțiilor și a mandatelor din ultimul an, piața imobiliară locală rămâne rezilientă, în pofida mixului de politici fiscale nefavorabile și a costului ridicat al capitalului. În mod particular, zona de construcții continuă să se mențină la un nivel rezonabil în 2025, alimentată de fonduri private, dar mai ales de finanțări publice. „Sectorul imobiliar pare să fi fost afectat per ansamblu într-o măsură mai mică decât alte sectoare economice de politicile de reducere a deficitului bugetar recent implementate”, a spus **Cosmin Stavaru**, *Partener Real Estate în cadrul Bondoc și Asociații*. El a adăugat că dinamica pieței rămâne robustă: „Sectorul construcțiilor este în continuare unul dintre cele mai active sectoare economice (ajutat și de finanțările disponibile prin programe naționale și europene, de exemplu PNRR sau Fondul pentru Modernizare), iar cererea de spații de birouri, comerciale, rezidențiale nu pare să fi scăzut per ansamblu.”

Citește și

[→ Practica de Banking & Finance de la Bondoc & Asociații rămâne calibrată pe proiecte de mare anvergură, execuție la standarde internaționale și expunere transfrontalieră constantă | De vorba cu partenerii Simona Petrișor și Diana Ispas despre tendințe, tipuri de finanțări, structuri inovatoare și provocările anului din acest sector. Portofoliul de proiecte îmbină "verdele", infrastructura și](#)

consolidarea bancara, repere clare ale unui an incarcat

Daca ne uitam la dificultățile proiectelor, tabloul este nuanțat: costul finanțării, inflația persistentă și regimul fiscal mai dur apăsă pe marje și întârzie deciziile. „Dezvoltatorii imobiliari întâmpina negreșit multe dificultăți, scumpirea creditului, inflația ridicată și creșterea fiscalității fiind unele dintre principalele provocări”, a arătat Stavaru. Totuși, cazurile critice rămân marginale: „Cu toate acestea, insolvențele au fost rare, dificultățile fiind tratate mai degrabă prin alte metode într-o paradigma mai apropiată de ‘business as usual’”, a subliniat partenerul [Bondoc și Asociații](#).

În practică, soluțiile reactive s-au transformat în tactici de portofoliu și de finanțare: dezvoltatorii au externalizat componentele de portofoliu non-core și au re poziționat capitalul pe proiectele cu avantaj competitiv evident (fie prin know-how-ul deținut, fie prin rata de profitabilitate mai ridicată). În paralel, au activat runde de atragere a unor parteneri noi pentru acoperirea nevoilor de lichiditate și pentru susținerea unui business plan pe termen lung. În plus, proiectele de dimensiuni mari sunt etapizate cu mai multă atenție pentru a distribui riscul financiar și a păstra opțiuni deschise pe parcursul execuției. „O altă strategie a investitorilor este să abordeze piața cu mai multă prudență sau o politică a pașilor marunți în care proiectele mari sunt etapizate într-o manieră care reduce riscul de blocaje financiare”, a explicat Stavaru.

În rezidențial, modificările legate de TVA și creșterea costurilor de finanțare au produs un șoc de natură să afecteze imediat deciziile de cumpărare și calendarul dezvoltatorilor, dar presiunea cererii și oferta limitată continuă să țină prețurile sus. Stavaru a contextualizat: „pe piața rezidențială se poate vorbi de un impact imediat cel puțin asupra segmentului entry-level, în principal din cauza eliminării plafonului pentru aplicarea TVA și al creșterii costurilor de creditare, dar care deocamdată nu a dus la o corecție a prețurilor fiindcă cererea de locuințe noi continuă să depășească semnificativ oferta”, a precizat avocatul. În concluzie, „nu credem că am putea vorbi de o resetare”, a sintetizat el. Dinamica cerere-oferta sugerează că, pe ansamblu, nu se profilează ieftiniri. „Per total, cererea de locuințe noi va rămâne mare în toate segmentele pieței rezidențiale și, din acest motiv, credem că prețurile nu vor scădea, ci ar trebui să se mențină sau să urce însă într-un ritm mai lent decât până acum”, a afirmat interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**. În vârful piramidei, proiectele premium și inovatoare continuă să performeze atât prin calitate și diferențiere, cât și prin baza de clienți mai puțin sensibilă la șocurile economice. „Proiectele premium și inovatoare sunt cele mai reziliente și cel mai probabil nu vor fi afectate de turbulențele pieței”, a conchis Stavaru, subliniind că, dincolo de această zonă, prudența comparatorilor și standardul de execuție vor decide ritmul vânzărilor.

Segmentul de birouri are propria sa logică în ultimii ani. Reînnoirile și renegocierile domina agenda, confirmând o cultură a optimizării contractuale în locul relocărilor masive. „Actualmente piața este dominată de renegocieri, pre-închirierile au o pondere semnificativ mai scăzută decât în perioada de boom de dinainte de 2020”, a menționat avocatul. Pe termen scurt și mediu, în următorii 2-3 ani, pre-închirierile ar putea recupera teren, odată cu revenirea mai solidă a ritmului de creștere economică și pe fondul ofertei limitate de spații premium certificate - un filtru tot mai important în deciziile corporative. În oglindă, reconversiile urcă accelerat pe agenda proprietarilor, de la modele de mixed-use până la reprofilări integrale acolo unde localizarea și structura clădirii o permit. „Pe de altă parte reconversiile par să vină puternic din urmă și este posibil să vedem o accelerare a acestui trend în următorii ani”, a punctat el.

Aceeași matrice se reflectă și în portofoliul de mandate al firmei: preponderent renegocieri, dar și pre-închirieri calibrate pe nevoile specifice ale unor industrii reglementate, inclusiv soluții logistice multi-hub. „În linie cu evaluarea amintită, mandatele noastre au fost preponderent pe segmentul de renegociere, dar am avut și mandate semnificative de pre-închiriere, unul unic prin anvergura sa, întrucât a presupus pre-închirierea mai multor spații în parcuri logistice din diverse regiuni ale țării pentru derularea unei activități reglementate”, a detaliat Stavaru.

Logistica & retail: capital în mișcare, tranzacții cu due diligence extins și clauze inteligente, pe un traseu de autorizare accelerat

Piața logistică/industrială și cea de retail continuă să atragă capital și mandate sofisticate, iar structurile tranzacțiilor s-au rafinat odată cu maturizarea jucătorilor și cu presiunile de reglementare. Experiența recentă a echipei Bondoc și Asociații confirmă amplitudinea acestei dinamici, cu accent pe securizarea operațională pe termen mediu și lung. „Am asistat, în ultima perioadă, clienți în negocierea de contracte de închiriere pe termen lung a unor spații logistice/industriale (inclusiv în parcuri industriale) și de retail, în vânzarea sau cumpararea unor asemenea proiecte, inclusiv, recent, în tranzacția prin care un fond de investiții a integrat în platforma sa cel mai mare centru de wellness și relaxare din România”, a precizat **Cosmin Stavaru**, punând în context amplitudinea portofoliului de mandate gestionate.

În segmentul logistic/industrial dar și retail, dezvoltarea rămâne strâns legată de cerere, proiectele fiind, în bună măsură, bazate pe preînchirieri ferme. „Chiriile par să aibă o tendință de creștere ușoară în segmentul de retail premium și în cel logistic/industrial unde gradul de ocupare este foarte ridicat și multe proiecte se construiesc pe baza de preînchiriere”, a subliniat Stavaru. În acest cadru, randamentele din segmentul logistic își mențin atractivitatea, cu un flux constant de interes din partea capitalului instituțional și a investitorilor privați sofisticăți. „Randamentele sectorului logistic rămân printre primele din CEE și atrag constant atenția unor potențiali cumparatori instituționali și investitori privați”, a adăugat el.

Pe latura de M&A imobiliar și de finanțări aferente, tranzacțiile sunt construite pe arhitecturi fiscale optimizate, deseori cu componente multi-jurisdicționale, iar investitorii cer o verificare extinsă a activelor și vehiculelor deținute. „Tranzacțiile în aceste domenii sunt în general bazate pe structuri de optimizare fiscală - uneori cu acoperire multi-jurisdicțională - și un element cheie este due diligence-ul care este, de multe ori, unul amanunțit”, a explicat partenerul. În ceea ce privește forma juridică a transferului, preferința curentă se duce mai degrabă către share deal, pentru a menține continuitatea operațională și relațiile contractuale, deși instrumentarul asset deal rămâne foarte relevant, mai ales sub forma transferului de întreprindere atunci când logistica juridică sau fiscală o reclamează. „Am observat o anumită preferință pentru tranzacțiile share deal versus asset deal, deși și structura de asset deal sub forma de business transfer (*transfer de întreprindere – N.R.*) este folosită în mod uzual”, a menționat Stavaru.

Citește și

→ [Piața de Real Estate, radiografiată de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun că este “probabil cea mai bună din România” în această practică: industrial-logistic în viteză, office cu accent pe retenție și eficiență, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase \(partener\) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment](#)

Clauzele comerciale au evoluat și ele, de exemplu pentru a orchestra tranziția post-closing și a calibra prețul la performanțele business-ului. În special, mecanismele de tip earn-out creează punți între așteptările vânzătorului și ale cumparatorului, în timp ce garanțiile de chirie stabilizează fluxurile de numerar în fazele inițiale ale proiectului sau de reconfigurare a mixului de chiriași; perioadele de tranziție formalizează transferul know-how-ului și asigură integrarea fără sincope. „Alte particularități pot fi clauze specifice precum cele de ‘earn-out’ (prin care vânzătorul primește un bonus la preț ca urmare a realizării într-o anumită perioadă post-tranzacție a unor indicatori financiari),

„rental guarantee” (prin care vânzătorul garantează un anumit nivel de chirie pentru o anumită perioadă post-tranzacție), „transitional period” (prin care este asigurat suportul pe durata necesară cumpărătorului pentru a integra efectiv businessul preluat în rețeaua sa)”, a detaliat avocatul, punctând instrumentarul contractual pe care părțile îl folosesc pentru a netezi ajustările inevitabile ale unei tranzacții.

Pe frontul urbanismului și al autorizării, drumul de la concept la șantier rămâne dens și tehnic, dar apar și accente de debirocratizare care pot muta acul busolei în direcția corectă. În ultimul an, cadrul normativ a fost modificat pentru a simplifica și accelera etapele procesului de autorizare, ceea ce oferă un teren mai previzibil pentru investitori. „Întreg procesul de autorizare este unul complex și relativ anevoios, deși în ultimul an s-au făcut pași spre o binevenită accelerare și simplificare prin O.U.G. nr. 31/2025”, a arătat Stavaru. Totuși, blocajele pot apărea la aprobarea planurilor de urbanism și, în mod particular, la anumite avize tehnice sau sectoriale sensibile pentru tipuri specifice de investiții, mai ales atunci când interacțiunile instituționale presupun interpretări diferite ale acelorași texte legale. „În principal procesul de aprobare a unui plan de urbanism și obținerea unor anumite avize specifice pentru anumite tipuri de investiții sau de la anumite autorități - de exemplu, avizul de scoatere din circuitul agricol în sistem dual (*agrivoltaic*), sau avizul A.A.C.R. - pot ridica dificultăți sporite”, a nuanțat el. De asemenea, încă există necorelări sau neclarități legislative în procesul de autorizare și diferențe în interpretarea legislației la nivel local, a adăugat avocatul.

În practică, răspunsul optim combină pregătirea documentară cu o strategie clară de parcurs și cu o gestionare atentă a dialogului cu autoritățile. Echipa intervine atât în faza de clarificare a nelămuririlor legale, cât și în desenarea pașilor administrativi, pentru a reduce surprizele din calendar și pentru a corela secvențele de autorizare cu cele de finanțare și de execuție. „Suntem alături de clienți, ajutându-i să depășească blocajele și dificultățile de parcurs prin analize de clarificare a unor aspecte, elaborarea împreună cu clientul a unei strategii privind autorizarea proiectului, asistența în discuțiile și corespondența cu autoritățile, proceduri administrative relevante, etc.”, a precizat Stavaru, conturând modul de lucru.

Tema terenurilor pentru energie regenerabilă - și, în subsidiar, pentru agricultură - s-a constituit într-un pol major de activitate juridică. Cererea a migrat tot mai vizibil către proiecte fotovoltaice, ceea ce atrage o problemă de coexistență cu activitățile agricole, regimul dual (*agrivoltaic*) reprezentând soluția juridică de compromis. „Există de câțiva ani un trend de creștere a apetitului pentru terenuri destinate energiei regenerabile, în special pentru proiecte fotovoltaice, ceea ce a generat necesitatea asigurării la nivel contractual și în mod practic a coexistenței cu activitățile agricole. O soluție de compromis permisă de legislație este dezvoltarea unui proiect regenerabil în sistem dual (*agrivoltaic*), ceea ce presupune respectarea unor reguli de coexistență între activitățile agricole / zootehnice și cea de exploatare a instalațiilor electrice, consfințite prin încheierea unor contracte cu agricultorii/crescătorii de animale”, a explicat Stavaru. Deși cadrul legal primar a existat de câțiva ani, aplicarea efectivă a devenit viabilă abia după publicarea normelor la final de 2024, dar un aviz esențial rămâne dificil de obținut. „Deși exploatarea în sistem dual a fost reglementată la nivel de lege încă de acum câțiva ani, abia la sfârșitul anului 2024 s-au emis norme de aplicare și cu toate acestea, chiar și în prezent, obținerea avizului M.A.D.R. pentru scoaterea din circuitul agricol este una dintre cele mai spinoase probleme în dezvoltarea proiectelor regenerabile”, a atenționat el.

Concurența pentru terenuri compacte, bine amplasate față de rețea, este intensă, iar din punct de vedere cadastral/juridic multe dintre amplasamente rămase „pe hartă” au probleme juridice. În plus, securizarea traseelor de racordare poate reprezenta o provocare: „Racordarea la rețea necesită deseori traversarea unor terenuri ale terților care sunt greu de securizat contractual, ceea ce face necesar ca dezvoltatorul să se bazeze pe drepturile legale de uz și servitute reglementate de Legea energiei nr. 123/2012 într-un mod nuanțat și circular - aceste drepturi aparțin titularului autorizației de înființare, dar chiar obținerea autorizației de înființare (și a celei de construire, care de obicei se obține înainte) necesită un drept real”, a observat Stavaru, indicând finețea tehnică a etapelor de autorizare în domeniul energiei.

Pe cale de consecință, practica recomandă o analiză prealabilă minuțioasă, pentru a alege soluția cu cel mai bun raport între eficiența rezultatului și riscul asumat. În tot acest demers, dialogul deschis cu toți actorii rămâne de bază, dar acolo unde proiectul o cere, instrumentele de drept administrativ pot deveni acceleratori legitimi ai calendarului. „Rolul avocatului este să cartografieze soluțiile posibile și riscurile asociate, pentru a ajuta clientul să aleagă soluția care îmbină eficiența obținerii rezultatului cu un nivel de risc acceptabil. În general, recomandăm calea discuțiilor deschise cu toate părțile implicate și autoritățile relevante, dar în funcție de necesitățile proiectului nu ar trebui evitate caile procedurale de drept administrativ, de exemplu procedura aprobării tacite ratificate de O.U.G. 31/2025, pe care am observat că unii investitori preferă să o ocolească în practică”, a concluzionat **Cosmin Stavaru**, sintetizând filosofia de lucru aplicată de Bondoc și Asociații pe acest front.

Citește și

[→ Bondoc & Asociații acorda asistență pentru 5 proiecte eoliene și solare în cadrul celei de-a doua licitații CfD din România | Echipa a fost coordonată de Cosmin Stavaru \(Partener\), susținut de Raluca Catargiu \(Senior Associate\)](#)

Litigii, finanțări și contracte în imobiliare: cum se reasamblează echilibrul între risc, capital și executare

Pe frontul litigiilor cu miza imobiliară, tabloul este eterogen și în continuă mișcare. „Nu am putea spune că există niște tipologii dominante, dar vedem în mod recurent litigii în domeniul executării contractelor de antrepriză - în special cu privire la activarea garanțiilor contractuale, ajustări de preț sau încălcarea altor clauze, litigii legate de documentația de urbanism și autorizarea lucrărilor - acțiuni în anulare, invocarea unor abuzuri etc., litigii generate de nerespectarea unor promisiuni de vânzare sau legate de dreptul de proprietate”, a indicat **Cosmin Stavaru**. Pe acest ultim calapod, reverberațiile ajung adesea la deținătorii actuali după anularea unui titlu mai vechi din istoricul de titlu, ceea ce obligă investitorii la un due-diligence de titlu cu acoperire istorică riguroasă și la mecanisme de alocare a riscului care să poată fi puse în mișcare prompt (de exemplu, o asigurare de titlu).

Cât privește competența, cele mai multe dosare sunt judecate de instanțele române de drept comun, însă complexitatea contractelor moderne împinge frecvent disputele către arbitraje instituționalizate. „În materie de drept imobiliar, competența aparține de regula instanțelor române de drept comun, dar în contractele de joint-venture dintre investitori sau alte contracte complexe precum EPC se agreează frecvent clauze de arbitraj ICC (cu loc al arbitrajului Viena, Paris, etc.) sau CCIR”, a explicat el. Această opțiune păstrează un ritm procedural previzibil și o expertiză arbitrală adecvată naturii tehnice a proiectelor mari.

Aspectele litigioase sunt abordate în regim integrat, astfel încât expertiza pe aspectele de fond și cunoașterea pieței relevante să fie valorizate pe deplin încă de la debutul situației litigioase. „Litigiile și arbitrajele sunt administrate de partenerii firmei din departamentul de litigii care, însă, lucrează coordonat și integrat cu echipa de Real Estate, al cărei aport rămâne esențial în astfel de proceduri”, a subliniat Stavaru.

Pe zona finanțărilor, bancile rămân un partener exigent, dar deschis, cu preferințe clare pentru proiectele și sectoare cu cerere susținută. „Bancile se uita cu interes la proiectele imobiliare care sunt bine fundamentate, nu speculative”, a punctat partenerul. Apetitul vizează în special sectorul logistic/industrial, unde randamentul

operațional și predictibilitatea chiriilor susțin bancabilitatea, și rezidențialul, pentru proiecte cu grad ridicat de pre-vânzări, capabile să securizeze fluxul de numerar încă din faza de dezvoltare. ”Abordarea bancilor este una din ce în ce mai prudentă în selecționarea proiectelor finanțabile”, a semnalat interlocutorul **BizLawyer**.

Regimul condițiilor de creditare s-a înasprit, existând acum un filtru mai selectiv. „Remarcam în ultimul an o exigență ușor crescută cu privire la condițiile de finanțare - cerințe de pre-vânzări/pre-contractări, contribuție equity, DSCR, LTV etc., dar nu la nivelul condițiilor draconice din timpul crizei din 2008-2012”, a arătat Stavaru.

În capitolul contractelor de construire, tensiunea clasică a alocării riscurilor s-a accentuat, pe fondul unor șocuri de cost și al unei capacități de ofertare limitate. „Alocarea riscurilor contractuale a fost dintotdeauna o problemă spinoasă în negocierea contractelor, iar, în ultimii ani, antreprenorii au presat pentru o ajustare prin preluarea mai multor riscuri de către beneficiar, în special riscul privind creșterea prețului”, a explicat Stavaru. Mișcarea are cauze clare: cererea mare din construcții, numărul relativ redus de antreprenori cu disponibilitate și know-how adecvate, dar și scumpirea materialelor/energiei și presiunea salarială, amplificate de efectele post-pandemie și de modificările fiscale.

Răspunsul contractual a venit prin mecanisme mai fine de echilibrare: ajustări indexate, plafoane, bugete pe segmente și împărțirea explicită a creșterilor. „Am remarcat din ce în ce mai des clauze de ajustare de preț în funcție de evoluția unor indici specifici eventual cu praguri maxime/bugete separate pe fiecare segment relevant, clauze de partajare a creșterii de preț în diverse proporții, un mai mare grad de acceptabilitate din partea beneficiarilor a unor clauze de extindere a termenelor contractuale (EoT) datorate unor cauze care înainte nu erau acceptate precum blocaje în lanțul de aprovizionare, criza forței de muncă, întârzierea din partea autorităților, în același sens o extindere a definiției contractuale a forței majore la lipsa materiilor prime, blocaje logistice, sancțiuni internaționale, pandemii etc.”, a detaliat avocatul.

Pe aceeași linie, mecanismul de impreviziune a trecut din zona „tabu” în zona „negociabilă”, însoțit de grile clare de activare. „Antreprenorii nu mai acceptă eliminarea posibilității de invocare a impreviziunii, iar negocierea acestei clauze gravitează în jurul definirii cât mai clare a unui set de situații - limitative din perspectiva investitorului, exemplificative din perspectiva antreprenorului - care să activeze mecanismul de ajustare a contractului”, a precizat Stavaru.

În final, obiectivul rămâne un contract executabil, care să distribuie corect riscul și să livreze proiectul în parametri ceruți. „Până la urmă echilibrul contractual este dezirabil în orice situație pentru a asigura acel rezultat ‘win-win’ pe care se bazează echitatea oricărui contract, dar o poziție ranforsată la nivel contractual poate fi o excelentă supapă de siguranță”, a concluzionat **Cosmin Stavaru**. Dincolo de formulările juridice, această filozofie se traduce prin proiecte care își mențin traiectoria atunci când apar deviații și prin parteneriate care rezistă pe termen lung tocmai pentru că au fost gândite să absoarbă șocuri.

Citește și

[→ Bondoc si Asociații asista un consorțiu de bănci și instituții financiare în finanțarea de 331 milioane EUR pentru faza a doua a parcului eolian Vifor din Buzău. Echipa, coordonată de partenerii Simona Petrișor, Diana Ispas și Monica Iancu, cu suportul partenerului Cosmin Stavaru](#)

Tranzacționarea proiectelor la stadii diferite, noile reglementări și dinamica închirierilor: rigurile pe care

investitorii le cer astazi

Când proiectele trec de la un proprietar la altul în diverse faze - de la teren „curat”, la „gata de construit” sau în plin șantier - diferența dintre o tranzacție solida și una cu riscuri ascunse o face, aproape invariabil, calitatea verficarilor prealabile. „Un due diligence juridic și tehnic amanunțit reprezinta temelia unui proiect/tranzacții de succes”, a subliniat **Cosmin Stavaru**. Pornind de la teren, traiectoria verficarilor este clasica, dar fara scurtaturi: validitatea și opozabilitatea titlului asupra terenului, existența unor eventuale revendicari, situația cadastrală a terenului (inclusiv lipsa suprapunerilor), accesul terenului la drumul public și la rețelele de utilități, regimul urbanistic și restricțiile de construire aplicabile terenului.

Când proiectul se afla „în curs de execuție”, riscul practic de contestații și, în general, riscul de nefinalizare sau de pierdere a resurselor investite este maxim. În acest punct, conformitatea dintre fapt și act devine critica: lucrarile trebuie sa respecte proiectul autorizat, autorizația de construire trebuie sa fie în termen și sa nu prezinte riscuri de invalidare, iar situația contencioasă trebuie sa fie una ‘curată’. „Este vital sa se ateste stadiul faptic al lucrarilor în teren și faptul ca acesta corespunde cu stadiul scriptic reflectat în documentația tehnică (procese verbale de recepție parțială, cartea tehnică a construcției completat parțial etc.)”, a precizat Stavaru. În oglinda, fluxurile financiare trebuie auditate: plățile din contractele proiectului, absența disputelor cu contractorii, garanțiile și asigurările din contractele de antrepriza - toate intra sub lupa, tocmai pentru a ancora evaluarea în realitatea executivă a șantierului.

Pentru proiectele „gata construite”, verficarile juridico-tehnice nu dispar, ci se convertesc în confirmari finale pe întreg lanțul de conformitate. În centrul acestei etape se afla valabilitatea autorizației și încadrarea lucrarilor în limitele ei, urmate de documentele care confirma, fara echivoc, finalizarea (de exemplu, certificatul de atestare a edificării construcției). „De asemenea, la fel ca în cazul proiectelor aflate în curs de execuție se verifica fluxurile financiare și închiderea amiabilă a relației cu constructorul în baza contractelor de antrepriza precum și garanțiile și asigurările existente”, a adăugat partenerul *Bondoc și Asociații*. Aceasta închidere „curată” este adesea decisivă, pentru ca transforma un activ nelichid într-unul bancabil, pregătit pentru refinanțare sau pentru integrare într-o platformă mai largă.

Pe frontul reglementarilor, ultimii ani au adus schimbări cu impact direct în urbanism, autorizare, fiscalitate și mediu - unele favorabile, altele mai greu de digerat. Pe de o parte, au aparut instrumente menite sa reduca birocrăția și sa mareasca transparența în procesul de autorizare - inclusiv clarificarea formalităților de publicitate a autorizației. „Reglementari mai recente cu un impact benefic includ masuri precum reglementarea unor termene scurte de raspuns pentru autorități (inclusiv termene intermediare în procedura de emitere), extinderea aplicării procedurii aprobării tacite la toate avizele necesare autorizației de construire și simplificare acesteia față de procedura din O.U.G. nr. 27/2023”, a explicat Stavaru. La acestea se adauga posibilitatea prelungirii PUG-urilor vechi (adoptate înainte de 2003) până la final de 2026 – o punte legislativă ce asigura continuitatea unui proces de autorizare valid - și unele îmbunătățiri fiscale privind taxarea construcțiilor (de exemplu, clarificarea bazei de impozitare).

Pe de alta parte, în spatele progreselor în anumite paliere persista zone gri (unele deja menționate): interpretarea excepției pentru regenerabile din extravilan (limita de 50 ha), scoaterea din circuitul agricol pentru proiectele agrivoltaice sau corelarea O.U.G. nr. 31/2025 cu reglementările anterioare - inclusiv asupra duratei de valabilitate a avizelor prealabile. „Ramân totuși aspecte neclarificate”, a nuanțat Stavaru, indicând exact aceste puncte de fricțiune care reclama prudența documentară și clauze de protecție bine scrise.

La închirieri, o temă recurentă este protecția valorii contractului în fața inflației - indexarea pe HICP (*Harmonised Index of Consumer Prices*), cu praguri minime sau maxime negociate, fiind cel mai des folosită. Un alta temă de discuții este legata de costurile operaționale. Proprietarii, presați de factori pe care nu îi pot deseori controla, costul energiei fiind un bun exemplu, încearca sa transfere cât mai mult din nota de plata catre chiriași; aceștia, la rândul

lor, raspund cu un arsenal de protecții. „În privința repartizării costurilor de operare, exista același cadru al discuțiilor în care proprietarii încearcă să transfere cât mai multe costuri către chiriași, iar chiriașii solicite un drept de audit al costurilor, praguri maxime de creșterea sau excluderi exprese”, a detaliat **Cosmin Stavaru**. În practica, formularea atentă a acestor clauze –poate separa contractele reziliante de cele care vor genera fricțiuni în operare.

Privind întregul parcurs al unui activ - de la teren și procedurile de autorizare, la finanțare, execuție și închiriere - concluzia se impune singură: procesul cere o coregrafie fină între adaptarea la reguli (uneori noi și deseori fluide în posibilitățile de interpretare), apetit de risc și disciplina contractuală.

Guvernanța, echipe și mandate-reper: cum arată palierele care țin proiectele pe traiectorie

În proiectele mari de construcții, guvernanța și conformarea reprezintă coloana vertebrală a întregului ciclu - de la achiziția terenului până la faza de operare. Practica *Bondoc și Asociații* tratează aceste teme dinamic, plecând de la premisa că riscurile de mediu, sănătate și securitate în munca (HSE), patrimoniu și spații verzi trebuie anticipate și amenajate contractual înainte să se materializeze. „În calitate de consultanți externi avem o abordare holistică și proactivă, reperând de fiecare dată aspecte sensibile sau potențiale probleme de guvernanță și conformare de care devenim conștienți în decursul asistenței pentru clienți, chiar dacă nu avem o solicitare specifică a clientului”, a spus **Cosmin Stavaru**.

Pe componenta de due diligence, atenția la detalii face diferența. „În cadrul unui due diligence verificăm în amănunt existența tuturor procedurilor necesare la nivel intern și a respectării întocmai a cerințelor legale obligatorii, inclusiv prin solicitare de confirmări de la autoritățile relevante”, a explicat el. Acolo unde consultanța este recurentă, accentul cade pe prevenție, prin documente de lucru, traininguri și mecanisme de raportare, mai ales în ariile cu impact direct asupra oamenilor și mediului. „În consultanța recurentă/day-to-day recomandăm și contribuim la realizarea și adoptarea de proceduri interne și training pentru personalul clientului cu privire la diversele aspecte de guvernanță și conformare - sănătatea și securitatea în munca și protecția mediului fiind una din principalele preocupări”, a subliniat Stavaru.

Contractele sunt gândite să împartă clar responsabilități, să transpună obligațiile legale în standarde tehnice măsurabile și să creeze instrumente de monitorizare. „Abordarea în domeniul contractual este să includem clauze/anexe specifice în contracte (de închiriere, construire etc.) care să reglementeze conformarea cu și împărțirea responsabilităților în privința obligațiilor de protecție a patrimoniului natural și cultural, gestionarea deșeurilor, protecție la incendiu, sănătate și securitate în munca, precum și clauze de integrare a oricărui cerințe legale în documentația contractuală de la caz la caz”, a precizat partenerul firmei de avocatură.

Dincolo de metoda, structura echipei este calibrată pentru proiecte multidisciplinare, cu intersecții inevitabile între real estate, urbanism, energie, finanțări, M&A și litigii. Practica de *Real Estate & Construction* a Bondoc și Asociații este coordonată de un avocat asociat (partner) al firmei și include un mix echilibrat de avocați (counsels și associates) din punctul de vedere al nivelului de experiență, fiind împărțită în două ramuri - drept imobiliar propriu-zis și dreptul urbanismului și construcțiilor. „Majoritatea membrilor echipei au un profil versatil, fiind specializați și în domenii conexe/complementare cum ar fi Energie, sau Corporate M&A, ceea ce facilitează o înțelegere de ansamblu a unei spețe și cooperarea cu celelalte departamente ale firmei”, a completat Stavaru. În paralel, planul de creștere mizează pe consolidarea culturii interne prin formarea de tineri avocați. „Pentru moment avem planuri de extindere organică prin cooptarea de avocați junior pe care să îi formăm în cultura noastră organizațională”, a adăugat partenerul *Bondoc și Asociații*.

Rolul transversal al practicii e vizibil în aproape orice proiect major al firmei. „Practica de real estate, pe lângă aportul de sine statator pe care îl are în firmă, acționează și ca suport de bază indispensabil pentru alte practici - Energie, Finanțări, M&A - partea de real estate fiind esențială în aproape orice proces de due diligence sau

dezvoltare de proiecte de orice fel”, a subliniat *partenerul Bondoc și Asociații*, punând în lumina impactul de infrastructura juridica pe care îl are echipa în ansamblul firmei.

Portofoliul ultimului an confirma aceasta densitate tehnica. De exemplu, un mandat important a vizat asistența în toate fazele (achiziție greenfield, dezvoltare, construire, exit) a investiției într-o fabrica de bioetanol, cu un parcurs care a combinat achiziția unui mare numar de terenuri, provocari în faza de construire pe aspecte de urbanism și mediu sau o componenta importanta de joint-venture implicând aspecte precum modernizarea de infrastuctura conexa și construirea unei centrale în cogenerare.

De asemenea, mandate complexe au venit și din zona energiei verzi, unde firma a asistat în legatura cu contracte de tip EPC, TSA și BoP, inclusiv pentru proiecte hibrid - printre primele de acest fel în România. „Aceste proiecte s-au remarcat prin ritmul alert și o negociere asidua în principal pe clauzele privind raspunderea antreprenorului și echilibrul contractual”, a punctat **Cosmin Stavaru**.

În fine, un mandat solicitant a vizat infrastructura Sistemului de Garanție-Returnare al ambalajelor de bauturi, unde s-au aliniat doua șantiere contractuale majore: un EPC pentru facilitățile de sortare și o suita de contracte de închiriere pentru centrele regionale. „Este un mandat cu un nivel ridicat de complexitate unde provocarea consta în corelarea între cele doua ansambluri contractuale, având în vedere ca este vorba în mare parte de investiții green field customizate și în contextul negocierii în paralel cu mai mulți dezvoltatori/operatori de spații logistice”, a concluzionat el.

Privit în ansamblu, acest mix - pro-activitate, echipa multidisciplinara și mandate cu componente industriae, energetica și logistica - contureaza o practica matura și versatila.

Unde se duce fluxul de capital și ce mandate vor cântări greu

Harta oportunităților ramâne concentrata în marile centre urbane, unde masa critica de chiriași și infrastructura continua sa traseze primele opțiuni de dezvoltare: București, Cluj, Timișoara, Iași și Brașov dau tonul pe birouri și logistica, spune interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**. Dinamica ultimelor trimestre valideaza aceasta polarizare: platformele logistice cauta proximitatea coridoarelor rutiere și a zonelor industriale active, iar cererea pentru spații de birouri ultramoderne împinge dezvoltatorii spre produse premium, calibrate pe criterii ESG.

În acest cadru, aprecierea de ansamblu ramâne prudent-optimista. „Anul acesta volumul de activitate este unul bun și ne așteptam sa fie la fel sau mai bun anul viitor, dar în final noi depindem și de ce poate oferi piața, iar piața este dependenta de factori politici naționali și geopolitici internaționali asupra carora nu avem control și de multe ori nici predictibilitate, din pacate”, a spus **Cosmin Stavaru**.

Pe tabloul riscurilor, sensibilitățile clasice rămân active și trebuie integrate în structurile de finanțare și în clauzele contractuale. „Astfel, exista destule elemente de incertitudine - stabilitatea fiscala, costurile de finanțare, evoluția cererii”, a sintetizat Stavaru. De aici decurge selecția atenta a proiectelor și o disciplina sporita în due diligence, mai ales în tranzacțiile cu active aflate în dezvoltare.

În plan tactic, este de așteptat ca logistica sa traga înainte, alimentata de e-commerce și de extinderile de infrastructura. „În acest context, apreciem ca anul viitor proiectele logistice (închirieri/reînchirieri, vânzare de terenuri, construcția unor noi facilități/hub-uri logistice) ar putea avea un ritm bun datorat cererii puternice susținute, printre altele, de creșterea e-commerce și dezvoltarea unor elemente de infrastructura”, a explicat partenerul Bondoc și Asociații. Totodata, „birourile de clasa A/A+, auditate sau certificate ESG (în sistem BEEAM/LEED/WELL etc.), vor fi în continuare cautate, chiar daca si în 2025 renegocierile și reînnoirile vor ramâne majoritare, iar segmentul coworking/flex, antrenat de politicile hibride, este așteptat sa-și continue trendul

ascendent”, a precizat **Cosmin Stavaru**.

Citește și

→ [UNTOLD Group a mandatat Raiffeisen Bank sa gaseasca un investitor puternic, care sa îi susțină expansiunea internațională](#) | Raiffeisen Bank a început deja sa abordeze piața și este de așteptat ca UNTOLD sa înregistreze un interes solid din partea fondurilor de capital privat, datorita potențialului sau puternic de creștere.

→ [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 investitii Rothschild cu intenția de a gasi un cumparator pentru business-ul sau derulat în cinci țări din Europa Centrala și de Est.

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

→ [Provectus Capital Partners a strâns 162,5 mil. € în prima etapa 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 concentrarilor în Germania](#) | În plan concurențial, operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrarilor 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 actuator electromagnetice și sisteme electronice de control pentru autovehicule.

Ghidurile juridice internaționale conturează linii de forță clare pentru practica de Real Estate & Construction de la Bondoc și Asociații

Ghidurile juridice de specialitate recomandă constant atât firma Bondoc și Asociații, în general, cât și practica de *Real Estate & Construction*, în special.

De exemplu, în ediția 2025 a Legal 500 EMEA, practica de *Real Estate & Construction* a Bondoc și Asociații apare, din nou, în clasamentele pentru România, cu o poziționare care reflectă rolul sau de „hub” interdisciplinar pentru mandate ce traversează litigiile imobiliare, urbanismul, autorizarea și dezvoltările în energie regenerabilă. Ghidul notează ca echipa este condusă de **Cosmin Stavaru (Partner)** și ca lucrează integrat cu departamentele de

energie, M&A și corporate (aspect văzut ca un avantaj competitiv), acoperind un portofoliu puternic pe energie, agri-business, industrial și office. În plus, sunt menționați ca avocați cheie **Gabriela Pop** (Managing Counsel), **Raluca Catargiu** (Senior Associate) și **Matei Vilcov** (Senior Associate), care împreună cu **Monica Gheorghe** (Managing Counsel) formează nucleul departamentului de Real Estate & Construction.

Dincolo de poziționare, Legal 500 include și feedback-ul direct al clienților. Astfel, **Cosmin Stavaru** este caracterizat de clienții intervievați de Legal 500 drept „*un avocat experimentat și creativ, care excelează prin excepționala sa abordare holistică și inovativă*”. Unul dintre testimonialele culese independent de echipa de cercetare sintetizează așteptările tipice ale investitorilor instituționali de la o firmă de avocatură: „*Au gestionat numeroase aspecte imobiliare interconectate pentru noi într-un mod eficient, oferindu-ne confortul deplin ca toate aspectele sunt acoperite. Echipa este foarte receptivă și oferă consultanță de înaltă calitate în toate domeniile.*” Acest citat surprinde exact tipul de parteneriat pe care piața îl cere într-o perioadă marcată de proiecte multi-jurisdicționale, aprobări complicate și presiune de calendar.

Cum arată, concret, proiectele care au adus punctaj practicii în 2024-2025? Din lista de mandate menționate de Legal 500 se conturează linii de forță clare: tranzacții și finanțări pentru platforme logistice și spații comerciale, dezvoltări cu componenta de energie regenerabilă (unde urbanismul, autorizarea și garantarea drepturilor asupra terenurilor cer o coregrafie fină), precum și proiecte industriale în care relația dintre investitor, contractor și autorități impune o documentație contractuală robustă. În paralel cu această descriere din ghidul juridic, interviurile recente acordate ^{Biz}**Lawyer** și comunicările publice ale firmei detaliază tipologii reprezentative pentru același segment: pre-închirieri în parcuri logistice pentru activități reglementate, asistența la închirierea pe termen lung a spațiilor industriale și retail, vânzarea/cumpărarea de proiecte logistice și comerciale, tranzacții în sectorul de wellness, etc.

În ansamblu, edițiile 2025 ale publicațiilor de profil conturează un profil clar: *Real Estate & Construction* la **Bondoc și Asociații** este o practică cu instrumentar complet - de la due diligence multi-vectorial și urbanism, la contracte de construire, închirieri comerciale, tranzacții de tip share deal / asset deal sau finanțări, integrând componente ESG, condusă de un profesionist cu vizibilitate în piață și susținută de avocați cu experiența solidă și multidisciplinară. Specializarea în imobiliară își păstrează atractivitatea pentru clienții ”de categorie grea”, iar capacitatea de a o integra cu energie, M&A și litigii cântărește tot mai mult în ochii clienților internaționali.