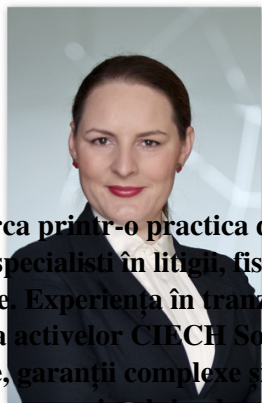


Practica de Real Estate a D&B David și Baias, între experiza profunda și inovare: echipa interdisciplinara, suport PwC și activitate intensa în retail, industrial și agri care permit structurarea tranzacțiilor cu risc redus, asigurarea lichidităților și implementarea rapida a proiectelor | De vorba cu Georgiana Balan (Counsel) despre "mișcarile" din piața imobiliara și modul în care echipa ofera clienților predictibilitate, protecție și viteza în realizarea proiectelor



D&B David și Baias se remarcă printr-o practica de Real Estate puternic integrata, în care echipa de drept imobiliar lucrează strâns cu specialiști în litigii, fiscalitate, ajutoare de stat și ESG, dar și cu rețeaua PwC pentru soluții transfrontaliere. Experiența în tranzacții de amploare - de la asistarea Altex în preluarea Brico Depot până la vânzarea activelor CIECH Soda România - demonstrează capacitatea firmei de a gestiona due diligence extinse, garanții complexe și probleme operaționale. Abordarea practica include instrumente moderne de mitigare a riscului - clauze contractuale robuste, scrisori de garanție, retenții din preț și utilizarea tot mai frecventa a asigurărilor de titlu - care permit deblocarea tranzacțiilor cu risc. D&B ofera, de asemenea, expertiza specifica pentru retail, logistic și agri, facilitând expansiunea în centre regionale și gestionând particularitățile terenurilor extravilane. La nivel de piață, se observa reziliența și o realocare a interesului către segmente cu risc redus - logistic/industrial și retail - precum și o migrare a investițiilor către orașe din Transilvania și Moldova. În contextul noilor reglementari, inclusiv controlul investițiilor straine (CEISD) și o ușoară creștere a procedurilor de concordat/insolvență, firma se poziționează ca partener strategic pentru clienții care caută securitate juridica și agilitate operațională.

O piață precaută, care cântărește oportunitățile în funcție de riscuri

„Perioada 2024–2025 a fost într-adevar o perioada dinamica pe piața avocaturii. Tipul proiectelor, dar mai ales intensitatea cu care acestea s-au desfășurat reflecta îndeaproape evenimentele economice, politice și sociale la care am asistat cu toții în ultimul an”, a aratat [Georgiana Balan](#), Counsel și avocat coordonator al departamentului de drept imobiliar, D&B David și Baias, reliefând contextul volatil în care au evoluat atât dosarele, cât și apetitul investitorilor. „Piața imobiliara a demonstrat anul acesta ca se poate atinge un echilibru între optimismul și determinarea investitorilor, pe de o parte, și presiunile extrinseci venite din tendințele inflaționiste, incertitudine politica și fluctuații legislative, pe de alta parte”, a adaugat ea, schițând o imagine nuanțată: nu e vorba de un val speculativ, ci de o piață precaută, care cântărește oportunitățile în funcție de riscuri.

Avocata atrage atenția asupra unui efect concret al inflației: desi, teoretic, aceasta generează precauție și reduce apetitul pentru cheltuieli, tranzacțiile s-au derulat în sens contrar predicțiilor - investitorii au accelerat, nu au încetinit. „Aș menționa un aspect particular. Fenomenul inflației cu care ne confruntăm în ultima vreme creează în general un climat de incertitudine economica și determina consumatorii să devină mai precauți cu privire la cheltuieli și investiții”, a explicat Balan, după care a punctat paradoxul observat în practica - accelerarea multor investiții imobiliare, eficientizarea deciziilor și micșorarea timpului mediu de încheiere a unei tranzacții imobiliare. „Una dintre motivații a fost intenția de a proteja lichiditățile de efectul devalorizator al inflației și de a pune la adăpost resursele financiare prin securizarea lor în active imobiliare”, a spus avocata intervievată de ^{Biz}Lawyer. Practic, de teama că banii își pierd puterea de cumpărare, investitorii au ales să mute lichiditățile în active reale,

scurtându-se astfel timpul de încheiere al tranzacțiilor.

Totuși, fenomenul nu este unul uniform. **Georgiana Balan** notează ca au existat și tranzacții abandonate din cauza incertitudinii macroeconomice și geopolitice, ”însa sentimentul general este ca investițiile imobiliare au rămas un plasament sigur care poate apăra resursa financiară de devalorizare”, a completat *Counsel-ul D&B*. Concluzia ei este clară - imobilele rămân percepute ca un plasament protector, iar prudența investitorilor a orientat capitalul spre active considerate mai sigure, în detrimentul oportunităților mai riscante.

Din perspectiva portofoliului clienți, **Georgiana Balan** semnalează o activitate concentrată pe anumite sectoare. Segmentul logistic/industrial și retailul au constituit motorul tranzacțiilor, reflectând creșterea stocului modern de spații și cererea robustă în aceste arii. Tranzacțiile imobiliare din sectorul agri - în special tranzacționarea terenurilor - marchează, în opinia ei, un grad de maturitate mai mare, deși problemele legate de terenurile în extravilan continuă să ridice provocări specifice.

Un alt fir conductor al anului analizat este adaptarea la noile cerințe ESG. „Domeniul imobiliar se adaptează la noile cerințe ESG și la presiunea pentru sustenabilitate”, a menționat Balan, semnalând o mutație structurală: investitorii și dezvoltatorii reprojetează portofoliile către proiecte cu valoare adăugată mai mare și un profil sustenabil. Aceasta reorientare nu este doar retorică, ci se vede în alocarea resurselor către clădiri și proiecte care răspund criteriilor de eficiență și responsabilitate.

Concluzia **Georgianeii Balan** sintetizează tonul general: deși mediul nu este previzibil, piața a arătat capacitate de reziliență și adaptabilitate. În opinia sa, succesul în viitor va depinde de capacitatea actorilor de a inova, de a gestiona riscurile și de a reacționa rapid la noile condiții - abilități care separă jucătorii care vor prospera de cei care doar vor supraviețui.

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](#)

Proiectele în dificultate: insolvența, concordat și soluții practice

„Cu privire la proiectele intrate în dificultate financiară, într-adevăr observăm o ușoară creștere a numărului de insolvențe din piață, iar ca un element relativ nou, apariția a tot mai multe situații de concordat preventiv”, a afirmat **Georgiana Balan**, indicând o schimbare de paradigmă în mecanismele de redresare. Ea subliniază totodată că nu suntem în fața unei reluări a crizei sistemice din 2008–2009: chiar dacă numărul cazurilor este în ușoară creștere din cauza unor evenimente neprevăzute din ultimii ani, ce au pus o presiune suplimentară asupra agenților economici, amplitudinea rămâne redusă în comparație cu acea perioadă.

În această ecuație, firma de avocatură a fost frecvent chemată să protejeze clienții de efectele negative ale deschiderii procedurilor de insolvență sau ale concordatului preventiv instaurat împotriva debitorilor. Practic, echipa juridică a intervenit atât în faza precontractuală - cu mecanisme menite să reducă expunerea la riscul

partenerului -, cât și după deschiderea procedurilor.

„În particular am asistat clienții în legătura cu mecanisme juridice de protecție a creditorilor în fața riscului de insolvență asupra co-contractorilor atât în faza de negociere a contractului, cât și ulterior după deschiderea procedurilor, cu accent pe procedura concordatului preventiv care nu beneficiază de o reglementare extensivă și nici de o practică bine aliniată și de aceea ridică o serie întreagă de probleme practice”, a precizat ea. În lipsa unei practici consolidate și a unor reguli bine testate, implementarea concordatului ridică dificultăți operaționale și juridice care necesită soluții creative și o bună anticipare a riscurilor.

Totuși, din perspectiva pieței imobiliare, efectele insolvabilităților rămân limitate și localizate. „În ceea ce privește piața imobiliară, la acest moment cazurile de insolvență sunt izolate și cu efecte foarte limitate. Nu putem vorbi în niciun caz de un fenomen”, a adăugat Balan, observând că dezvoltatorii au învățat lecțiile trecutului și par să reziste presiunilor economice, sprijiniți în plus de cererea solidă din sectoarele-cheie.

”Cu toate acestea factorii economici destabilizanți persistă, iar ultimele măsuri fiscale nu fac decât să împovăreze și mai mult agenții economici, inclusiv dezvoltatorii”, spune *Counsel-ul D&B*. Ca răspuns la riscurile actuale, avocata recomandă măsuri practice și pragmatice: renegocierea clauzelor contractuale pentru a reflecta noile riscuri, adoptarea de garanții rezistente la insolvență - cum sunt scrisorile de garanție bancare - și implementarea unor politici clare de colectare a creanțelor. Deși urmărirea restanțierilor implică costuri juridice, Balan consideră că acestea aduc beneficii semnificative pe termen lung. În plus, atunci când este cazul, vânzarea unei părți din active pentru remedierea problemelor de lichiditate poate fi o soluție eficientă și imediată, adaptată în funcție de structura fiecărui portofoliu.

Citește și

→ [Câți avocați au firmele de top în evidențele Baroului București la începutul anului 2026 | Liderii nu se schimbă, dar își ajustează echipele. Top 20 rămâne stabil ca nume, dar se schimbă ca dinamica. Ce firme au înregistrat creșteri semnificative de "headcount", câte și-au micșorat efectivele și ce înseamnă asta](#)

Spațiile logistice/industriale și retail: proiecte, chirii și particularități în tranzacții

„Atât segmentul logistic/industrial cât și cel de retail au avut, în opinia noastră, un an peste așteptări”, a spus **Georgiana Balan**, conturând contextul real al raportului de forțe pe piață. Segmentul de piață pe care îl deservește echipa de avocați arată un val de activitate și pe linia tranzacțiilor, și în finanțări, și în extinderile rețelelor, precum și în contractele de închiriere pe termen lung - iar dinamica aceasta se resimte în toate etapele unui proiect: de la due diligence până la semnarea și executarea contractelor. În retail, firma a fost implicată „în ultima perioadă într-un număr foarte mare de proiecte, în linie cu creșterea generală a pieței specifice și cu înmulțirea numărului de tranzacții din acest sector”, a adăugat ea, ceea ce explică volumul de mandate privind achiziții, deschideri de spații comerciale și consultanță pe aspecte contractuale.

Observația sa privind extinderea geografică a interesului din retail este relevantă pentru înțelegerea unor tendințe recente: „Ca o tendință particulară, am observat un interes din ce în ce mai crescut pentru investițiile din afara

Bucureștiului, în Cluj-Napoca, Iași, Galați, și alte orașe în special din Transilvania și Moldova.” Aceasta mutare a capitalului către centre regionale determina un reechilibru al randamentelor și o diversificare a portofoliilor investitorilor, în paralel cu presiunea asupra chirilor în orașele secundare, unde cererea crește, iar oferta modernă se extinde. D&B a asistat tranzacții majore, de la achiziții de centre comerciale la încheierea sau încetarea unor contracte de închiriere, iar echipa notează ca parte din mandatele primite a vizat și aspecte legate de conformitate și reglementare specifice sectorului.

Dintre proiectele notabile, de menționat sunt asistența acordată Altex în tranzacția prin care acesta a achiziționat rețeaua Brico Depot de la Kingfisher, precum și în parteneriatul Altex cu Mobexpert pentru deschiderea spațiilor de retail în zona Pallady din București. De asemenea, firma a asistat doi jucători puternici din zona comerțului cu amanuntul de produse alimentare în expansiunea rețelei de magazine pe piața din România. Societatea de avocați a mai acordat asistența juridică privind achiziția unui centru comercial și deschiderea de noi spații de desfacere precum și alte subiecte în legătură cu încheierea sau executarea unor contracte de închiriere de spații comerciale. Am avut și mandate privind încetarea unor contracte privind spații comerciale, însă acestea au reprezentat doar o mică parte din activitatea echipei.

Contextul colaborărilor cu clienți mari se explică și prin profilul echipei: „În ceea ce privește succesul D&B în zona de retail, trebuie menționat că echipa noastră de drept imobiliar beneficiază și de aportul unei practici solide specializată în retail și protecția consumatorului, cu expertiză deosebită în ceea ce privește aspectele de reglementare și conformitate specifice acestui sector”, a precizat **Georgiana Balan**, subliniind valoarea unei abordări integrate. ”Colaborarea strânsă dintre cele două echipe asigură o abordare integrată, care garantează atât gestionarea eficientă a aspectelor juridice imobiliare, cât și atenția necesară pentru particularitățile operaționale ale activității clienților noștri din retail”, a explicat avocata.

Pentru clienți, aceasta sinergie înseamnă că atât chestiunile imobiliare, cât și cele operaționale sau de conformitate sunt tratate coerent - vital când se gestionează extinderi rapide sau parteneriate strategice, cum a fost cazul asistenței în tranzacția prin care Altex a preluat Brico Depot sau în parteneriatul pentru deschiderea de spații în zona Pallady. În fine, mandatul pentru doi mari retaileri de produse alimentare ilustrează atenția pentru expansiuni naționale și pentru optimizarea rețelelor comerciale.

Pe segmentul industrial și logistic, activitatea a fost la fel de intensă: D&B a consiliat achiziții de proiecte logistice și industriale, majoritar în afara Bucureștiului, și a gestionat vânzări de active, precum și probleme specifice legate de funcționarea parcurilor industriale și situații constructive. „Pe segmentul industrial și logistic am avut mandate în legătură cu achiziția de proiecte logistice dar și industriale cu precadere în afara Bucureștiului”, a menționat Balan, iar exemplul tranzacției Aloreș și Ascom International pentru activele aferente producției de soda calcinată și silicați de sodiu din România de la CIECH Soda România arată gradul de complexitate al unor astfel de operațiuni. ”Pe lângă diverse proiecte de achiziții din zona de logistică, am fost implicați în vânzarea de active industriale, precum și în probleme specifice domeniului în legătură cu funcționarea parcurilor industriale, diverse situații constructive etc.”, a adăugat **Georgiana Balan**. În aceste sectoare, tendința este spre consolidare a stocului modern, presiuni selective pe chirii în funcție de proximitatea la noduri logistice și un interes sporit al investitorilor pentru active bine poziționate.

Citește și

→ [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 lucreaza nucleul interdisciplinar capabil sa gestioneze simultan riscuri, calendar și cerințe, sa anticipeze blocaje și sa ofere siguranța clienților, într-o piața volatilă, dar încă plină de oportunități](#)

Terenuri pentru energie regenerabila și agricultura: despre apetit și blocajele juridice

„În ceea ce privește terenurile destinate producerii de energie regenerabilă, societatea noastră a fost implicată în proiecte de achiziție de parcuri fotovoltaice și terenuri destinate unor astfel de proiecte”, a afirmat avocata interviuata de **BizLawyer**, punctând transformarea terenurilor în active strategice. Interesul investitorilor se extinde dincolo de parcuri fotovoltaice, spre dezvoltarea capacităților de stocare a energiei electrice, impulsionat și de pachete de ajutor de stat - o evoluție care modelează apetitul pentru securizarea terenurilor cu potențial energetic.

Pe zona agri, apetitul rămâne „în continuare ridicat, cu un focus particular pe fermele de creștere a animalelor”, a precizat Balan, ceea ce semnifică preferința pentru active care combină randament și utilitate operațională. Totuși, tranzacțiile pentru terenuri agricole extravilane sunt încă îngreunate de cadrul legal: prevederile legii 17/1014 blochează multe tranzacții, în special în zonele de frontieră unde obținerea avizelor MAPN și MADR poate crea impasuri birocratice. În practică, aceste obstacole cer soluții juridice calibrate - de la verificări riguroase ale titlurilor, la negocierea drepturilor de trecere și servituți, și la proceduri de intabulare bine pregătite - pentru a transforma interesul investitorilor în tranzacții finalizate.

Litigii, finanțări și contracte de construire: risc, garanții, structuri

Pe partea de litigii, practica D&B a fost centrată „predominat în zona contractelor de închiriere, în special în legătura cu încetarea contractelor și eliberarea spațiilor și răspundere contractuală”, a explicat Balan. Aceasta reflectă natura mainstream a disputelor imobiliare: conflicte generate de încetări, restanțe, calitatea execuției sau probleme de eliberare a spațiilor, care ajung frecvent la instanțe civile sau, după caz, la foruri arbitrale specializate, coordonate de echipe cu experiență în acest tip de dosare.

În ceea ce privește finanțările, modelul predominant rămâne financiarile intra-grup pentru clienții stabili din domeniul imobiliar, iar în sectorul industrial se observă utilizarea ajutoarelor de stat și a schemelor de finanțare specifice. „Mai ales în domeniul imobiliar, clienții noștri sunt companii care beneficiază de stabilitate financiară și atunci vedem multe finanțări intra grup”, a spus interlocutoarea **BizLawyer**, explicând că echipa de drept imobiliar colaborează strâns cu cea de ajutor de stat pentru a integra regulile finanțărilor în contractele de dezvoltare. „În sectorul industrial, mulți dintre clienții noștri apelează la finanțare prin ajutoare de stat în baza unor scheme de finanțare diverse. În aceste situații, echipa de drept imobiliar lucrează în strânsă colaborare cu echipa de ajutor de stat, o echipă foarte bine pregătită și cu o vastă experiență în domeniu, mai ales în pregătirea contractelor de dezvoltare imobiliară unde este esențial ca regulile de ajutor de stat să fie reflectate în documentele aferente investiției”, a subliniat *Counsel-ul D&B*.

Cât despre contractele de construire, instrumentele clasice rămân centrale: „Scrisorile de garanție și reținerile din prețul lucrărilor rămân în continuare elemente cheie în negocierea contractelor de construire”, a menționat avocata. Dezvoltatorii caută, în general, ca prețul să fie fix - fie un preț total, fie pe metru patrat - în încercarea de a avea o vizibilitate clară asupra bugetelor de execuție, în timp ce clauzele de echilibru - mecanisme de ajustare, rezerve financiare, garanții - se rafinează pentru a gestiona riscul inflației, întârzierilor și a forței majore. În esență, piața

cauta securitate contractuala și flexibilitate operativa, iar practica juridica raspunde prin structuri care împing riscul catre parțile capabile sa-l gestioneze.

Citește și

→ În spatele scenei, alături de avocații din practica de Real Estate de la Tuca Zbârcea & Asociații, într-un mediu în care calitatea documentației, calibrarea riscurilor și gestionarea inteligenta a calendarului determina daca un proiect se finanțeaza, se construiește și se capitalizeaza corect | De vorba cu Razvan Gheorghiu-Testa (partener) despre tendințele pieței imobiliare și forța unei echipe care opereaza integrat, folosește inteligent regulile și anticipeaza riscurile, astfel încât proiectele complicate, de la teren și autorizare până la finanțare, leasing și exit sa ajunga la linia de sosire

Tranzacționarea proiectelor la stadii diferite: lista de documente care decid o investiție

Tranzacțiile imobiliare care vizeaza terenuri, proiecte „gata de construit” sau active în curs de execuție pornesc, invariabil, de la aceeași premisa: titlul de proprietate. „Tranzacționarea terenurilor și în general a imobilelor în Romania a implicat dintotdeauna o verificare prealabila a titlului de proprietate”, a spus **Georgiana Balan**, subliniind ca acest pas ramâne piatra de temelie a oricarei tranzacții. În practica, au existat cazuri în care riscurile legate de dreptul de proprietate au blocat definitiv operațiunea, iar invocarea unei astfel de probleme poate transforma rapid o tranzacție promițatoare într-un dosar de litigiu sau într-o tranzacție anulata.

Când însă riscurile sunt identificate din timp, parțile au opțiuni. „Am avut și cazuri unde riscurile au fost considerate asigurabile, iar parțile au apelat la încheierea unei asigurari cu privire la titlul de proprietate”, a explicat Balan, arătând ca asigurările de titlu sunt astazi mai accesibile decât în trecut și pot debloca tranzacții care altfel ar ramâne în stand-by. Astfel, evaluarea juridica atenta a istoricului drepturilor, a sarcinilor, ipotecilor și a condițiilor de intabulare ramâne elementul cheie, iar acolo unde exista posibilitatea, transferul riscului catre o polița de asigurare devine soluție practica și eficienta.

Adaptarea la noile reglementari a intrat puternic, de asemenea, în lista de verificari prealabile. „Practica recenta cu privire la investițiile straine din România face ca tot mai multe tranzacții, inclusiv în domeniul imobiliar, sa fie supuse controlului Comisiei de examinare a investițiilor straine directe („CEISD”) înainte de implementare”, a menționat Balan, ilustrând un tip de bariera procedurala care poate influența structura tranzacției. În temeiul legislației curente, investițiile care depășesc pragul de 2 milioane de euro necesita notificare indiferent de naționalitatea investitorului (romana/UE/non-UE), daca astfel de tranzacții au loc sau pot avea impact într-un sector strategic. Iar determinarea valorii investiției - inclusiv daca achiziția terenului plus costurile ulterioare de construire trec pragul - devine un exercițiu esențial pentru consiliere. ”Dincolo de dezbaterile privind sectoarele de activitate care intra sub incidența acestei obligații, exista discuții cu privire la modalitatea de calcul a valorii investiției, daca de exemplu se achiziționeaza un teren sub valoarea prag, însă valoarea investiției în procesul de construire face ca acest prag sa fie depășit, tranzacția poate deveni notificabila”, a explicat interlocutoare ^{Biz} **Lawyer**. Pentru tranzacțiile din segmentul imobiliar acest aspect se traduce prin analiza prealabila a condițiilor de notificare, chiar și la tranzacțiile mai mici și prin inserarea de clauze specifice în documentele de vânzare, în special cu privire la condiționarea finalizarii tranzacției de finalizarea cu succes a formalităților CEISD.

Pe partea contractelor de închiriere, tendințele legislative și de piață au condus la schimbări vizibile în conținutul documentelor. Obligațiile ESG au trecut din zona recomandărilor în cea a cerințelor contractuale concrete. „Obligațiile de sustenabilitate se aplică atât dezvoltatorilor cât și chiriașilor”, a afirmat Balan, adăugând că necesitatea colectării și sistematizării informațiilor ESG, inclusiv cu privire la factorii de mediu și, în particular, cu privire la elementele de mediu ale clădirii în care își desfășoară activitatea, a devenit tot mai pregnantă. ”A apărut o nevoie reală de a obține informații relevante în ceea ce privește clădirea și spațiul închiriat și impactul asupra mediului al activității chiriașului”, a nuanțat **Georgiana Balan**. Prin urmare, contractele moderne conțin acum clauze verzi explicite - fie integrate în textul principal, fie ca anexe detaliate - care prevăd obligații de raportare privind amprenta de carbon, impactul asupra mediului și impactul social. ”Prin urmare, atunci când redactăm sau modificăm un contract de închiriere suntem atenți să includem clauze care reglementează obligațiile specifice ale părților în ceea ce privește sustenabilitatea, așa numitele „clauze verzi”, fie ca un capitol din contract, fie ca o anexă separată care reglementează mai detaliat conduita părților în acest domeniu”, a sintetizat avocata D&B interviu de **BizLawyer**.

Implementarea cerințelor de mediu, sănătate și protecție a patrimoniului se realizează, în mare măsură, prin mecanisme contractuale. „Companiile se bazează din ce în ce mai mult pe clauzele contractuale ca mijloc de implementare și încorporare a angajamentelor lor de sustenabilitate”, a explicat avocata, punctând importanța vizibilității și a transferului responsabilităților în lanțul operațional. Echipa de drept imobiliar colaborează strâns cu avocații specializați în zona sustenabilității pentru a redacta clauzele contractuale particularizate pe nevoile fiecărui client. Pe scurt, contractele devin instrumente de guvernare ESG: ele fixează obligații, mecanisme de audit și sancțiuni, dar și modalități de aliniere a subcontractorilor sau partenerilor la standardele impuse.

Organizarea echipei care deservește astfel de tranzacții reflectă sofisticarea serviciilor oferite. „Echipa noastră de drept imobiliar este o echipă solidă și bine încheagată”, a spus Balan, dar a adăugat că diferența constă în capacitatea de a gestiona proiecte interdisciplinare - de la litigii la fiscalitate, de la ajutor de stat la ESG. În cadrul D&B, echipa de drept imobiliar colaborează îndeaproape atât cu colegii specializați în alte arii de practică (litigii, retail, ajutor de stat, ESG etc.) cât și cu colegii din alte jurisdicții, cât și cu departamentele fiscale, financiare și contabile din PwC. ”Societatea noastră de avocatură este corespondenta PwC, atât la nivel local cât și global. Suntem parte dintr-una din cele mai mari structuri de servicii juridice, formată din peste 3.000 de avocați din 85 de jurisdicții”, a punctat **Georgiana Balan**.

La D&B, integrarea cu echipele de drept societărilor, financiar și cele fiscale, precum și cooperarea cu rețeaua PwC la nivel local și global, permit gestionarea unor tranzacții complexe care cer expertiză variată. Această structură interdisciplinară este esențială atunci când un dosar implică, simultan, verificări de titlu, cerințe de conformitate, garanții financiare și acorduri operaționale.

Portofoliul recent al echipei ilustrează, practic, tipurile de provocări întâlnite. Balan a menționat tranzacții de mare amploare - de la achiziția activelor CIECH Soda România de către Alorref și Ascom, până la preluarea de la Kingfisher a Brico Depot de către Altex și proiecte logistice sau hoteliere complexe, precum și tranzacții mari din zona agri și multe tranzacții de dimensiuni medii în zona de retail. Aceste dosare au implicat, pe rând, due diligence extins, negociere fină a garanțiilor, soluționarea problemelor de funcționare și integrarea cerințelor de reglementare specifică fiecărui sector.

Privind înainte, coordonarea practicii de Real Estate de la D&B David și Baias anticipează o atenție și mai mare acordată reglementărilor de investiții și sustenabilității, ceea ce va determina, în practică, extinderea listei de documente solicitate de investitori. ”Pentru perioada următoare ne așteptăm la o intensificare a activității imobiliare în zona Moldovei și în Transilvania, unde estimăm că ritmul de dezvoltare va fi mai accelerat decât în București, mai ales în sectorul logistic și industrial. Suntem implicați în proiecte din aceste zone care au început anul acesta și sunt așteptate a fi finalizate în lunile următoare, deci, chiar dacă la nivel macroeconomic eferveșcența specifică ultimilor ani s-a mai domolit, pe baza mandatelor pe care le avem de la clienți rămânem

optimiști și pentru perioada următoare”, a conchis **Georgiana Balan**.