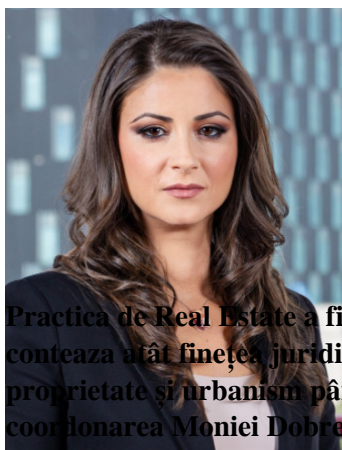


Muşat & Asociații confirmă, în Real Estate, forța unei echipe obișnuite să lucreze sub presiunea timpului și a reglementărilor, menținând proiectele pe un traseu sigur de la due diligence la implementare | De vorba cu Monia Dobrescu (Partener) despre combinația de rigoare juridică, luciditate în evaluarea riscurilor și creativitate în soluții, într-o perioadă plină de provocări

**MUȘAT & ASOCIAȚII**

Practica de Real Estate a firmei Mușat & Asociații s-a aflat și anul acesta în zona mandatelor grele, în care contează atât finețea juridică, cât și capacitatea de a gestiona simultan riscuri diferite – de la titluri de proprietate și urbanism până la finanțare, autorizări și eventuale litigii – în cadrul aceluiași proiect. Sub coordonarea Moniei Dobrescu, echipa funcționează ca un nucleu multidisciplinar, în care avocații de business, fiscalitate, finanțări și litigii lucrează la aceeași masă pentru a duce la capăt tranzacții și dezvoltări complexe, fără sincope. Directoratele internaționale confirmă această poziționare, evidențiind atât calitatea analizei de tip due diligence, cât și modul în care echipa gestionează urbanismul, autorizarile, contractele de construire și finanțările din spatele proiectelor. Clienții remarca, dincolo de expertiza, stilul de lucru foarte aplicat al avocaților, care traduc regulile și riscurile în structuri contractuale clare, negociate până la capăt, astfel încât investițiile să fie protejate pe termen lung.

În spatele acestei recunoașteri stă un portofoliu care acoperă întreg spectrul pieței – de la extinderea rețelelor de retail și logistica, la proiecte de energie regenerabilă și tranzacții imobiliare cu componenta financiară sofisticată. Echipa este obișnuită să lucreze în proiecte distribuite la nivel național, să curețe situații juridice complicate ale terenurilor, să calibreze clauze sensibile de preț și termene și să anticipeze încă din faza de structurare impactul schimbărilor legislative. Tendințele pieței – creșterea presiunii pe urbanism și mediu, accentul pe proiecte „verzi”, prudența finanțatorilor, indexarea chiriilor și renegocierile – sunt integrate în mod natural în modul în care firma gândește mandatele, transformându-le în avantaje competitive pentru clienți. În ansamblu, Mușat & Asociații se vede în Real Estate ca un partener de cursă lungă, capabil să ducă proiectele de la idee la recepție finală, cu un control atent al riscurilor și cu soluții adaptate fiecărui investitor.

Proiecte sub presiune, soluții flexibile și un front tot mai tehnic în Real Estate

Piața imobiliară se află într-o etapă în care proiectele sunt regândite sub presiunea costurilor, a cererii și a unui cadru legislativ în schimbare, iar investitorii privesc mai atent spre riscuri și calendar. „Dinamica pieței imobiliare în perioada 2024–2025 este una complexă, dar relativ echilibrată. Nu asistăm la o «resetare» propriu-zisă, ci mai degrabă la o ajustare firească, determinată de contextul economic general și de prudența investitorilor. Așa cum s-a întâmplat și în alte perioade, jucătorii din domeniul imobiliar au demonstrat o capacitate remarcabilă de adaptare, reușind să-și reconfigureze strategiile în funcție de evoluțiile din piață”, a explicat [Monia Dobrescu](#), Partener Mușat & Asociații.

În această atmosferă de prudență controlată, actorii din Real Estate continuă să dovedească o capacitate reală de adaptare, inclusiv prin recalibrarea planurilor pe măsura ce semnalele din piață se schimbă. Dacă în alte cicluri

economice s-a vorbit mai mult despre expansiune cu orice preț, acum accentul se muta pe ajustări succesive și pe un control mai riguros al riscurilor, de la structura de finanțare până la ritmul vânzărilor. Un element recurent în ultimii ani este apariția unor proiecte puse sub presiune, fie din cauza creșterii accelerate a costurilor de construcție, fie din cauza întârzierilor în vânzări sau a modificărilor legislative. Astfel de presiuni au devenit tot mai vizibile, pe măsura ce marjele de profit s-au îngustat și spațiul de manevra s-a redus. „Într-un astfel de context, soluțiile au fost variate, de la restructurarea termenilor contractuali sau reeșalonarea obligațiilor de plată, până la atragerea de noi parteneri și surse de finanțare”, a detaliat avocata interviuata de ^{Biz}**Lawyer**.

Citește și

→ Doamnele au roluri principale și instrumentează proiecte majore la Mușat & Asociații, firma care a format generații de avocați de excepție. Monia Dobrescu, Partener: "Perseverente și cu o inteligență emoțională crescută, femeile au un impact semnificativ și contribuie la îmbunătățirea sistemului juridic. Tot mai multe doamne au ajuns în poziții de management și există deja demonstrația abilităților lor de conducere"

Pe segmentul office, adaptarea este deja o rutină de lucru. Piața de birouri a intrat într-o fază în care raportul dintre preînchirieri, renegocieri și reconversii se modifică constant, pe fondul schimbărilor aduse de telemunca și de noile standarde de eficiență energetică. „Pe piața de birouri, observăm o continuă adaptare a raportului dintre preînchirieri, renegocieri și reconversii, în contextul schimbărilor economice și sociale din ultima perioadă. După impactul pandemiei și al tranziției către telemunca, cererea a rămas moderată, însă stabilă, cu un interes constant pentru locațiile premium și soluțiile eficiente din punct de vedere energetic”, a subliniat **Monia Dobrescu**. Firmele care își consolidează prezența în clădiri moderne se uita mult mai atent la criteriile de sustenabilitate, de la performanța energetică până la certificările de mediu. Preînchirierile continuă să fie concentrate în zona de clădiri de top, în timp ce restul pieței se re poziționează prin renegocieri, discounturi sau flexibilizare contractuală. „Preînchirierile continuă să se concentreze pe spații de calitate superioară, iar companiile sunt tot mai atente la criteriile de sustenabilitate și eficiența energetică. Am asistat clienții și în renegocieri contractuale, care au devenit tot mai frecvente, pe măsura ce piețele de birouri se ajustează la noile realități economice”, a punctat ea.

Acolo unde cererea pentru birouri nu este suficient de puternică, intra în scenă scenariile de reconversie: spațiile sunt recalibrate pentru funcțiuni mixte sau transformate în proiecte rezidențiale sau de tip mixed-use, pentru a valorifica mai bine locațiile. **Monia Dobrescu** a evidențiat și faptul că, în ultimul timp, tranzacțiile de tip vânzare urmată de închiriere („sale-and-leaseback”) au devenit tot mai vizibile, semn că proprietarii caută să elibereze capital și, în același timp, să pastreze utilizarea spațiilor în condiții contractuale clare. „În ultima perioadă, am asistat frecvent la tranzacții de tip sale-and-leaseback, pare să fie un trend ascendent”, a remarcat ea.

În zona rezidențială, tabloul este nuanțat, dar fără rupturi de ritm. **Monia Dobrescu** spune că piața locuințelor se conturează pentru următoarele luni ca un segment stabil, cu creșteri moderate, alimentate de factori favorabili precum scăderea ratelor dobânzilor și de cererea constantă din marile orașe. Pe de altă parte, presiunile fiscale, în special cele generate de creșterea TVA, nu pot fi ignorate și obligă investitorii să fie mai atenți la structura proiectelor și la segmentul de clienți vizat. Accesibilitatea rămâne însă la un nivel rezonabil, iar cumpărătorii se orientează cu precădere către locuințe finalizate sau aflate în faze avansate de construcție, unde riscul de nefinalizare este mai redus. **Monia Dobrescu** a aratat că echipa *Mușat & Asociații* a lucrat recent la tranzacții care reflectă exact această orientare a pieței, iar „în prezent are în lucru proiecte care vizează atât dezvoltarea de noi locuințe, cât și adaptarea celor existente la cerințele pieței actuale”.

Sectorul industrial și logistic ramâne, la rândul său, pe o traiectorie clar ascendentă. „Sectorul industrial și logistic din România își pastrează traiectoria de creștere, atât în ceea ce privește volumul de închirieri, cât și în dezvoltările aflate în derulare. În acest context, am avut oportunitatea de a consilia proiecte importante din domeniul logistic și industrial, incluzând tranzacții de închiriere pe termen lung, extinderi de portofolii și finanțări pentru noi facilități”, a punctat **Monia Dobrescu**. Cererea vine în special de la retaileri în expansiune, dar și de la jucători care își optimizează lanțurile de aprovizionare și caută poziționari strategice în jurul marilor centre urbane sau în orașe secundare cu potențial de creștere. Costurile încă competitive din anumite zone și dezvoltările care integrează criteriile ESG – de la eficiența energetică până la impactul asupra mediului – fac ca aceste proiecte să fie în prim-planul tranzacțiilor. „Cererea ridicată, în special din partea retailerilor care își extind rețelele, combinată cu costurile competitive ale unor locații, contribuie la creșterea atractivității orașelor mari și a zonelor secundare. Cele mai atragătoare rămân proiectele care respectă criteriile ESG și sunt amplasate în locații strategice”, a reliefat partenera firmei Mușat & Asociații.

Într-un mediu marcat de incertitudini economice și fiscale, structurile financiare și arhitectura contractuală devin pârghii decisive în încheierea tranzacțiilor. **Monia Dobrescu** a subliniat că flexibilitatea la masa negocierilor – de la termene, la mecanisme de ajustare – este esențială pentru ca proiectele să ajungă la semnare și, ulterior, să fie implementate fără blocaje majore. „În prezent, încheierea tranzacțiilor impune o abordare mai atentă, datorită incertitudinilor economice și fiscale. Flexibilitatea în structurile financiare și negocierea termenilor contractuali sunt esențiale și reprezintă factori-cheie în succesul acestora”, a fundamentat avocata.

În spatele oricărui proiect de Real Estate stă, însă, un traseu de urbanism și autorizare care poate accelera sau, dimpotrivă, poate frâna investițiile. Interlocutoarea **BizLawyer** a explicat că, în continuare, cele mai frecvente întârzieri apar din cauza solicitărilor suplimentare formulate de autorități sau de instituțiile avizatoare, care cer completări succesive sau emit avize în cascada. „În continuare, vedem că procedurile de urbanism și autorizare se prelungesc cel mai des din cauza solicitărilor suplimentare ale autorităților sau ale instituțiilor avizatoare, care cer completări succesive sau emit avize în lanț. Adoptarea documentațiilor de urbanism rămâne adesea îngreunată de birocrație, iar în unele cazuri chiar blocată de autoritățile competente, de exemplu, prin omiterea includerii proiectelor pe ordinea de zi”, a semnalat ea.

Chiar și așa, cadrul normativ încearcă să recupereze decalajele acumulate. Modificările aduse prin Legea nr. 31/2025 aduc instrumente noi pentru eficientizarea avizării, iar pentru echipele de avocați specializate în Real Estate și urbanism se deschide spațiul unei intervenții mai articulate. **Monia Dobrescu** a arătat că rolul avocaților este acum să folosească aceste pârghii legislative pentru a construi, alături de clienți, un traseu mai clar pentru fiecare proiect. „În acest context, rolul nostru este să valorificăm aceste instrumente legislative pentru a ghida clienții printr-un proces mai transparent și predictibil – de la pregătirea documentațiilor până la interacțiunea cu autoritățile. Cu o abordare riguroasă și pragmatică, multe proiecte pot avansa acum într-un ritm mai rezonabil decât în anii anteriori”, a concluzionat ea.

Citește și

→ [“Schimbare” este cuvântul de ordine pe piața muncii, spun avocații de Employment de la Mușat & Asociații, fenomenul fiind potențat de avansul tehnologic rapid, evoluția așteptărilor angajaților și necesitatea adaptării la noile realități economice și sociale | Echipa gestionează un număr mare de proiecte care implică restructurări ample ale companiilor multinaționale, creșterea numărului de litigii fiind evidențiată în analiza tendințelor observate. De vorba cu membrii echipei despre mandatele strategice încredințate de companii lideri în industrii variate și provocările anului 2025](#)

Terenuri, litigii, finanțări și contracte: anatomia juridică a proiectelor imobiliare cu miza mare

Pe segmentul terenurilor, **Monia Dobrescu** a subliniat că „interesul pentru terenuri în energie regenerabilă sau agricultura rămâne ridicat, mai ales pentru parcuri solare”. Trebuie spus că investitorii nu au făcut pasul înapoi, ci urmează în continuare să securizeze suprafețe mari, cu potențial bun de dezvoltare, dar verificările juridice s-au îngreunat, pentru că multe proprietăți au istorii vechi, fragmentate și lanțuri succesive de proprietari, iar traseul până la o situație juridică pe deplin clară este rareori simplu de parcurs. Cele mai complicate cazuri apar acolo unde proprietatea este împărțită între mai mulți titulari și unde, în spatele situației din cartea funciară, se ascunde un trecut juridic sinuos.

În practică, **Monia Dobrescu** a arătat că „cele mai frecvente obstacole sunt legate de drepturi de trecere, servituți existente sau probleme de intabulare, mai ales la terenurile cu proprietari multipli, cu istoric juridic complex”. Rolul avocaților este să curețe terenul din punct de vedere juridic, înainte ca dezvoltatorul să investească sume semnificative în proiect. În aceste mandate, echipa Mușat & Asociații intră în detaliu în documentațiile cadastrale, confruntă actele de proprietate cu realitatea din teren, identifică și clarifică servituțile, iar acolo unde situația o impune, promovează actualizările necesare în cartea funciară. „Noi ajutăm clienții să depășească aceste blocaje prin verificări riguroase ale cadastrului și documentelor, clarificarea servituților și actualizări la cartea funciară, precum și orice alte demersuri necesare de la caz la caz, astfel încât proiectele să poată merge înainte fără surprize neplăcute”, a explicat ea.

La celălalt capăt, atunci când lucrurile nu au fost corect făcute de la început, apare frontul litigiilor imobiliare. O parte semnificativă a disputelor cu mize imobiliare are legătura cu felul în care au fost respectate – sau ignorate – regulile impuse prin autorizațiile de construire. **Monia Dobrescu** a remarcat că „o parte semnificativă din litigiile imobiliare provin din nerespectarea condițiilor impuse de autorizația de construcție și din interpretarea eronată a prevederilor Legii nr. 50/1991”. În multe dosare, conflictul pornește de la construcții ridicate fără autorizațiile necesare, de la extinderi făcute „pe lângă” proiectul inițial sau de la diferențe majore între planul tehnic aprobat și ceea ce s-a realizat efectiv pe teren. „Aceste conflicte sunt adesea generate de construcții realizate fără autorizație, extinderi neautorizate sau neconformități între proiectul tehnic aprobat și realitatea de pe teren”, a detaliat ea. Consecințele acestor abateri depășesc zona amenziilor sau a sancțiunilor administrative. În cauzele în care neconformitățile sunt grave, riscurile cresc. Partenera Mușat & Asociații a atras atenția că „astfel de situații atrag nu doar amenzi și sancțiuni administrative, dar și riscuri mult mai grave, cum ar fi suspendarea lucrărilor sau, în cazuri extreme, demolarea construcțiilor”.

În planul finanțărilor, climatul general rămâne favorabil, dar mult mai rafinat decât în urmă cu câțiva ani. Bancile continuă să finanțeze proiecte imobiliare, însă selecția este mai exigentă, iar filtrul de risc mai atent calibrat. „În contextul economic actual, apetitul bancilor pentru finanțarea proiectelor imobiliare în România rămâne moderat spre ridicat, dar mult mai selectiv comparativ cu anii anteriori”, a explicat **Monia Dobrescu**. Creșterea dobânzilor, inflația și incertitudinile din economia globală au împins instituțiile de credit să adopte o prudență sporită, dar „această selectivitate poate fi văzută și ca un semn de maturitate și stabilitate a pieței, ceea ce creează un cadru predictibil pentru dezvoltatori”, a arătat ea.

Garanțiile cerute dezvoltatorilor reflectă această prudență. Cel mai adesea, finanțatorii solicită ipotecă asupra terenului și clădirii, garanții personale din partea dezvoltatorului sau a altor entități din grup și conturi speciale (*escrow*), dedicate exclusiv proiectului, prin care se derulează fluxurile de numerar și, în anumite cazuri, garanții asupra contractelor de închiriere. De regulă, sumele se eliberează pe etape, în funcție de atingerea unor momente-cheie din implementare, iar dezvoltatorul trebuie să aducă și o contribuție proprie semnificativă, astfel încât riscurile să fie împărțite echilibrat. „Fondurile sunt de regulă eliberate etapizat, pe baza realizării milestone-urilor, iar bancile cer ca dezvoltatorul să contribuie cu un procent semnificativ de capital propriu”, a

completat ea.

Structura relației cu finanțatorii este gândită astfel încât banca să poată urmări în detaliu evoluția proiectului. „Relația cu finanțatorii este structurată astfel încât banca să poată urmări progresul proiectului și fluxul de numerar: conturile escrow gestionează strict fondurile, raportările periodice permit monitorizarea etapelor proiectului, iar pre-vânzarile pot servi drept garanții suplimentare”, a explicat **Monia Dobrescu**. Din acest ansamblu rezultă un mediu de finanțare stabil, în care ritmul creditării este mai prudent, reflectând atât maturitatea bancilor, cât și reziliența pieței locale de real estate, a sintetizat avocata interviuata de **BizLawyer**.

Un alt punct sensibil îl reprezintă contractele de construire, unde distribuirea riscurilor – de la explozia costurilor, la întârzieri sau evenimente neprevăzute – se negociază tot mai atent. **Monia Dobrescu** a arătat că „redactarea oricărui contract are în vedere obiectivele și protecția juridică pe care dorim să o asigurăm clientului”, iar acest lucru se vede în felul în care sunt transcrise în clauze volatilitatea prețurilor și incertitudinile din piața construcțiilor. „Piața construcțiilor din România poate fi extrem de dinamică: prețurile materialelor pot crește rapid, iar termenele și resursele pot deveni imprevizibile. În acest context, asistăm clienții la negocierea contractelor pentru minimizarea riscurilor”, a subliniat ea. Clauzele de ajustare a prețului, coroborate cu proceduri clare de notificare, permit adaptarea costurilor fără a transforma orice schimbare într-un litigiu, contribuind la menținerea echilibrului între părți.

Citește și

[→ De vorba cu Anca Buta Mușat \(Partener Mușat & Asociații\), avocat care a studiat Dreptul în patru sisteme diferite și s-a dezvoltat ”într-o echipă fantastică”: ”În firmele mari, de referință, cum este Mușat & Asociații, nu mai există diferențe între femei și bărbați din punct de vedere profesional. Diferențele se vad de la un profesionist la altul în modul de abordare a problemelor, soluțiile găsite, abilitățile de leadership și de coordonare a echipelor și în multe alte detalii care nu țin de gen”](#)

Pe lângă componenta financiară, contractele trebuie să anticipeze și evenimentele excepționale: de la cazurile de forță majoră la situațiile de impreviziune sau la momentele în care renegocierea devine inevitabilă pentru a salva proiectul. „Întârzierile și evenimentele neprevăzute trebuie anticipate prin clauze de forță majoră, impreviziune sau mecanisme de renegociere”, a explicat avocata. Penalitățile pentru depășirea termenelor, corelate cu mecanisme de stimulare a respectării calendarului, împreună cu alte clauze care pot fi introduse de la caz la caz, completează acest set de instrumente contractuale, astfel încât ambele părți să aibă atât siguranța, cât și un grad rezonabil de flexibilitate, a adăugat **Monia Dobrescu**.

În fine, modul în care se tranzacționează proiectele depinde foarte mult de stadiul în care acestea se afla: de la simplul teren, până la proiectul „gata de construit” sau la șantierul aflat în plină execuție. **Monia Dobrescu** a arătat că „tranzacționarea proiectelor imobiliare sau de construcții la stadii diferite – terenuri, proiecte «gata de construit» sau în execuție – implică un proces complex de due diligence”, în care sunt radiografiate atât riscurile juridice, cât și cele de reglementare, financiară și tehnice. „Investitorii solicită verificări prealabile pentru a evalua atât riscurile juridice și de reglementare, cât și fezabilitatea financiară și tehnică a proiectului”, a explicat ea, subliniind că lista documentelor analizate variază de la caz la caz.

În zona terenurilor, accentul cade pe confirmarea dreptului de proprietate, pe absența sarcinilor și litigiilor, dar și pe condițiile concrete de construire. „Pentru terenuri, este esențială confirmarea dreptului de proprietate, lipsa sarcinilor (de exemplu, ipoteca), a litigiilor, condițiile pentru construire”, a menționat **Monia Dobrescu**. Când este

vorba de proiecte „gata de construit”, verificarile se muta și asupra autorizațiilor de construire, avizelor necesare, contractelor cu terții și eventualelor clauze de exclusivitate sau parteneriat, inclusiv asupra garanțiilor bancare sau a polițelor de asigurare existente, a detaliat ea.

Pentru proiectele aflate deja în execuție, analiza devine și mai concreta, pentru ca trebuie corelata situația reală din teren cu documentele și obligațiile contractuale asumate. „Pentru proiectele aflate în execuție, dincolo de cele enumerate mai sus, atenția se concentrează pe progresul real al lucrărilor, respectarea contractelor de construire, situațiile financiare ale contractorilor și eventualele litigii în curs”, a concluzionat **Monia Dobrescu**, conturând un tablou în care fiecare etapă a unui proiect imobiliar are propriile întrebări juridice critice și propriile filtre de siguranță.

Reglementari noi, contracte ajustate și o echipă multidisciplinară în spatele mandatelor cu miza

În *Real Estate*, ultimul an a însemnat mai puțin rutină și o adaptare mult mai atentă la schimbările de reglementare. **Monia Dobrescu** observă că „în ultimul an, au existat o serie de modificări legislative, în special în domeniul urbanismului și al construcțiilor, cu impact semnificativ asupra activității noastre”. În spatele fiecărui proiect mare se afla astăzi un efort consistent de actualizare a tuturor documentelor, în care contractele, autorizațiile și procedurile sunt rescrise și ajustate pas cu pas, astfel încât să fie aliniate la noile reguli și la realitățile din piață. Ea a arătat că, la fel ca în anii anteriori, adaptabilitatea și comunicarea eficientă cu autoritățile rămân factori-cheie pentru succesul proiectelor, asigurând o derulare continuă și fără obstacole a procesului.

Zona de închirieri este unul dintre barometrele cele mai sensibile la schimbările economice. Partenera Mușat & Asociații a explicat că, în perioada recentă, proprietarii au ajuns să vadă în mod concret efectele clauzelor pe care le-au negociat în contracte: veniturile lor au crescut în principal datorită aplicării mecanismelor de indexare anuale și a ajustărilor favorabile obținute în urma renegocierilor cu chiriașii. „Acest lucru evidențiază cât de relevante rămân clauzele de indexare în contractele de închiriere, ca protecție împotriva inflației și a fluctuațiilor economice”, a subliniat ea. Într-o piață cu costuri volatile și incertitudini macroeconomice, aceste clauze nu mai sunt detalii tehnice, ci instrumente de stabilitate pentru întregul model financiar al proiectelor.

Nu mai puțin important este felul în care sunt împărțite costurile de operare și modul în care se anticipează efectele unor eventuale schimbări legislative. **Monia Dobrescu** a explicat că, în contracte, „claritatea în repartizarea costurilor de operare și includerea clauzelor de adaptare la schimbările legislative au fost și rămân elemente tratate cu mare atenție, pentru a evita ambiguitățile, conflictele și pentru a asigura predictibilitate în relația dintre proprietari și chiriași”.

Citește și

[→ De vorba cu Angela Porumb \(Partener Mușat & Asociații\), avocat o cariera de peste 20 de ani în avocatura de business, care a ales aceasta firma din dorința clară de a evolua: "Pasul spre Mușat & Asociații a fost definitiv pentru maturizarea și împlinirea mea ca avocat. Am avut în acest fel avantajul de a intra în dosare complexe, cu rezonanță juridică, cauze ce, dincolo de pregătirea teoretică, au implicat creativitate maximă și obligatoriu efort de echipă"](#)

Dimensiunea de guvernanta și conformare a devenit, la rândul ei, un pilon structural al proiectelor. „În proiectele de construcții, integrarea cerințelor de mediu, sănătate și securitate, alături de protecția patrimoniului și a spațiilor verzi este fundamentală”, a punctat **Monia Dobrescu**. Ea a explicat că, în condițiile unei legislații tot mai dense și ale unei piețe dinamice, clienții abordează fiecare proiect cu soluții sustenabile și eficiente energetic, asigurându-se

în același timp ca respecta cele mai înalte standarde de siguranță în munca.

Tot mai multe proiecte adopta explicit paradigma „verde”, cu beneficii pe termen lung pentru investitori și comunități. „Pe măsura ce proiectele verzi câștiga tot mai mult teren, ele nu doar ca devin o alegere strategică, dar aduc și beneficii semnificative pe termen lung, atât pentru mediul înconjurător, cât și pentru comunitățile în care ne desfășurăm activitatea”, a evidențiat **Monia Dobrescu**. Ea a nuanțat ca, în esență, miza este de a găsi un echilibru între dinamica dezvoltării și responsabilitatea față de mediul înconjurător și față de oamenii implicați direct sau indirect în proiect, de la echipele de lucru la viitorii utilizatori ai clădirilor.

În spatele acestei complexități sta o echipă de Real Estate și construcții structurată pe niveluri de experiență și competență. „Practica noastră de Real Estate și construcții este organizată pe mai multe niveluri de senioritate și specializare, astfel încât să putem răspunde complexității fiecărui proiect”, a explicat **Monia Dobrescu**. Coordonarea este, de regulă, asumată de un partener, care lucrează împreună cu un counsel, în timp ce avocații cu experiență și cei aflați la început de carieră sunt implicați în analizele de detaliu. Ea a arătat că, în funcție de profilul mandatului, sunt activate specializări diferite, astfel încât echipa să poată acoperi toate etapele proiectului, de la cumpărarea terenului până la recepția finală.

Pentru dosarele mari, componenta de *Real Estate* este conectată cu alte arii de practică, tocmai pentru a gestiona corect toate riscurile. „Lucrăm integrat cu colegii din drept societărilor, fiscal și litigii, construind echipe multidisciplinare pentru fiecare tranzacție sau proiect, după cum este necesar”, a arătat **Monia Dobrescu**. Ea a subliniat că această formulă nu doar asigură respectarea prevederilor legale la fiecare pas, ci permite și o calibrare atentă a structurii financiare, astfel încât să existe o protecție totală împotriva riscurilor juridice sau fiscale. Această arhitectură de echipă se vede foarte clar în mandatele importante derulate în ultimele 12 luni. „În ultimul an, am gestionat mai multe mandate reprezentative care acopereau diverse segmente ale pieței de Real Estate și construcții”, a spus avocata interviuata de **BizLawyer**. Unul dintre acestea a vizat asistarea unui operator de retail de prim plan, pentru care firma a asigurat asistență juridică completă într-un proces de analiză a opțiunii de vânzare a unui portofoliu de active imobiliare situate în mai multe regiuni ale țării. Ea a explicat că, în acest context, echipa a derulat un exercițiu amplu de due diligence, în cadrul căruia au fost verificate situația juridică a imobilelor, structura drepturilor de proprietate, eventualele sarcini existente și măsura în care toate aceste elemente respecta legislația aplicabilă.

Un alt mandat s-a concentrat pe un proces competitiv de achiziție a unei clădiri de birouri din Iași. **Monia Dobrescu** a arătat că intervenția echipei a presupus o analiză juridică detaliată a proprietății, tocmai pentru a depista din timp posibilele riscuri și pentru a confirma valabilitatea titlului de proprietate înainte ca investitorul să ajungă în punctul depunerii ofertei. În lipsa unei astfel de verificări, riscul de a descoperi ulterior probleme care afectează valoarea activului sau chiar posibilitatea de a-l utiliza conform planului ar fi fost mult mai mare.

În zona industrială, Mușat & Asociații a lucrat pentru un investitor global într-un dosar cu o componentă operațională importantă. „Am asistat un investitor global din sectorul industrial într-un proiect care a vizat ajustarea și renegocierea contractelor sale de locațiune existente la nivel național, ca parte a pregătirii unui transfer de business”, a descris **Monia Dobrescu**. Ea a explicat că acest mandat a presupus o coordonare extinsă între echipe și o examinare atentă a riscurilor contractuale, astfel încât ajustările făcute să permită transferul activității fără sincope și fără întreruperi în derularea operațiunilor curente.

„Aceste mandate s-au diferențiat nu doar prin complexitatea juridică, ci și prin gradul de negociere necesar pentru a proteja interesele clientului, a alocă riscurile în mod echitabil și a asigura viabilitatea proiectului”, a subliniat **Monia Dobrescu**. Ea a arătat că, în fiecare situație, abordarea multidisciplinară a funcționat ca o cheie de boltă, esențială pentru derularea cu succes a tranzacțiilor și pentru protejarea capitalului investit.

Privind înainte, tabloul pieței nu este nici simplu, nici uniform. „Perspectivele pentru piața imobiliară din România

ramân mixte, cu oportunități și provocări”, a sintetizat partenera Mușat & Asociații. Ea a indicat ca principalele centre urbane – București, Cluj-Napoca, Brașov și Iași – ramân polii de atracție pentru noile proiecte, fie ca vorbim de birouri, logistica, rezidențial sau scheme mixte. În ceea ce privește activitatea firmei, volumul de lucru este ușor mai ridicat decât în 2024, cu o concentrare consistentă pe tranzacții imobiliare, analize de tip due diligence și consultanța acordată dezvoltatorilor, ceea ce confirmă ca practica de Real Estate ramâne unul dintre motoarele firmei Mușat & Asociații.

Citește și

[→ O femeie avocat poate aduce o perspectiva diferită, având în vedere diversitatea abilităților, precum atenția la detalii, capacitatea de a media conflicte și de a construi relații de încredere. Ana Maria Abrudan \(Partener Mușat & Asociații\): ”Un avocat de succes, indiferent de gen, este cel care aduce soluții inovatoare, construiește relații de încredere cu clienții și își dezvoltă constant aria de expertiză, având totodată abilitatea de a împărtăși aceste cunoștințe cu noile generații de avocați”](#)

Confirmare solida pentru practica de Real Estate, în Legal 500 și Chambers Europe

În zona de Real Estate, anul 2025 confirmă poziționarea Mușat & Asociații printre numele vizibile ale pieței. În ediția 2025 a ghidului Legal 500 pentru România, practica de „Real estate and construction” este plasată în *Band 3*, cu o descriere care insistă pe amplitudinea portofoliului – de la dezvoltatori și retaileri, până la instituții financiare – și pe capacitatea echipei de a acoperi întregul spectru de proiecte: rezidențial, comercial, proiecte mixte, urbanism, tranzacții, due diligence și litigii conexe. În centrul acestei recunoașteri se afla **Monia Dobrescu**, partener și coordonatoare a practicii, indicată de Legal 500 ca „*leading partner*” pe Real Estate & Construction. Alături de ea, **Madalina Trifan** este listată drept „*leading associate*” în aceeași categorie, poziționată ca avocat-cheie în proiectele de extindere și dezvoltare imobiliară.

Tonul clienților intervievați de Legal 500 da o imagine foarte clară asupra modului în care este percepută echipa. Un client vorbește despre o echipă „*experimentată, prietenoasă și cu o forță reală în negociere*”, accentuând că avocații nu vin doar cu teorie, ci cu soluții aplicabile în discuțiile aplicate. Alta opinie subliniază că firma se remarcă prin modul personalizat de lucru, prin faptul că își ia timp să înțeleagă contextul de business și obiectivele clientului și livrează soluții adaptate fiecărui caz, nu răspunsuri standard. Clienții pun un accent special pe echipa coordonată de **Monia Dobrescu**, pe care o descriu drept un nucleu de avocați cu mare experiență, pasionați de ceea ce fac, cu reputație solidă și foarte implicați în proiectele pe care le gestionează. Aprecierile merg dincolo de competența tehnică și ating zona de relație cu clientul: comunicare clară, sfat strategic și o preocupare constantă pentru ca rezultatul final să fie aliniat cu obiectivele comerciale ale investitorilor. În aceeași linie, **Madalina Trifan** este percepută ca o avocată harnică, atentă la detalii și foarte prezentă în proiectele de retail și dezvoltări imobiliare complexe.

La nivel de mandate, profilul practicii este trasat de câteva proiecte reprezentative, consemnate atât în Legal 500, cât și în Chambers. Un prim exemplu este asistența acordată Kaufland, pentru diverse achiziții de terenuri și proprietăți în România, în cadrul procesului continuu de extindere a rețelei de retail – un flux de tranzacții în care analiza titlurilor, urbanismul și contractele de construire se îmbină cu finanțări și cu structurarea portofoliului. Un alt proiect cu miza importantă este cel derulat pentru Naxxar Renewable Energy, în contextul vânzării condiționate a unui proiect eolian de circa 600 MW către unul dintre cele mai mari grupuri private de energie din Europa

Centrala și de Est. Mandatul implica atât componenta clasică de Real Estate – terenuri, drepturi de folosință, servituți –, cât și aspecte specifice sectorului energetic și structuri contractuale sofisticate.

Pe zona de logistică și industrial, Mușat & Asociații asista jucători precum Ubitech în expansiunea portofoliului imobiliar, dar și grupuri internaționale din sectorul depozitare-transport în tranzacții de vânzare a parcurilor logistice situate lângă București sau în alte hub-uri regionale. Practica include și mandate legate de relocări și contracte de închiriere pentru chiriași corporativi internaționali, în care avocații combina expertiza de Real Estate cu cea de drept societărilor și fiscal pentru a optimiza structura contractuală și costurile pe termen lung.

Dincolo de Legal 500, ghidul Chambers Europe 2025 evidențiază implicarea firmei în mandate care îmbină componenta imobiliară cu proiecte mari de energie și construcții: asistența pe chestiuni de Real Estate într-o finanțare de amploare acordată de o instituție financiară internațională unui producător important de materiale de construcții, servicii juridice legate de relocarea și închirierea spațiilor pentru investitori instituționali și consultanța pentru un lanț de retail în achizițiile imobiliare derulate în România.

Toate aceste elemente – poziționarea în clasamente, feedback-ul clienților, anvergura mandatelor și profilul avocaților cheie – conturează o practică de Real Estate care funcționează ca un pivot strategic în arhitectura Mușat & Asociații.