

Ce proiecte i-au ținut ocupați pe avocații de Real Estate de la Biriș Goran, în ultimul an. Punctele vulnerabile ale tranzacțiilor din piața imobiliară, explicate de Gabriel Biriș, fondatorul firmei



BIRIȘ-GORAN
legal + tax

2018 a fost anul în care toată lumea a vădit prezența de pe piața imobiliară. După o perioadă atât de activă, era de așteptat ca și 2019 să se încadreze într-un tipar similar. Totuși, avocații Biriș Goran consideră ca este prematură o evaluare, deoarece, în general, investitorii trag să finalizeze proiectele la sfârșitul anului și începutul anului este tot timpul mai “slow”. Mai mult, există o anumită îngrijorare cu privire la efectele asupra finanțării bancare, pe care inevitabil măsurile fiscale de la sfârșitul anului trecut, în special taxa pe efectivele bancare introdusă prin OUG 114, le va avea asupra finanțării bancare.

Zona de birouri și zona de logistică atrag cel mai mult investitorii, în aceste segmente existând proiecte interesante, finalizate în 2018, sau ce urmează să fie finalizate în 2019. “Sunt, de asemenea, proiecte semnificative în ceea ce privește rezidențialul, care au demarat și urmează să fie finalizate, dar și proiecte noi, care în general atrag investitorii (rezidențiale), prin prisma discounturilor ce pot fi obținute la achiziții de pachet de apartamente “de pe plan””, declară **Gabriel Biriș**, *Avocat asociat coordonator și fondator Biriș Goran*.

Creștere de 30% pentru practica de Real Estate

Faptul că industria a cunoscut o activitate susținută s-a reflectat și la nivelul practicii de real estate din cadrul firmei **Biriș Goran**, care, pe parcursul anului 2018, a cunoscut o creștere a încasărilor de 30%, dar și o largire semnificativă a echipei de avocați.

Tranzacțiile din acest domeniu au fost coordonate de partenerii **Raluca Nastase** și **Daniela Lazea**. Cele două au fost ajutate de restul echipei de zece experți ce include avocați cu experiența precum **Sorin Aungurenci**, **Mariana Sigeanu**, dar și avocați mai tineri. “Activitatea pe această arie s-a dezvoltat constant în ultimii ani și categoric o vom dezvolta și în 2019”, punctează **Gabriel Biriș**.

Proiecte diverse

Avocatul amintește faptul că, în ultima perioadă, firma de avocatură a oferit asistența clienților săi cu privire la finanțări variate. Este vorba despre finanțări de la fonduri, de la acționari, dar și de la bănci. În ultima situație, au fost în special proiecte de refinanțări sau restructurări ale împrumuturilor existente.

”Referitor la frânele în acordarea unor finanțări, putem spune că în cazurile în care există probleme cu titlul de proprietate sau autorizațiile, finanțatorii solicită întotdeauna garanții suplimentare, asigurări de titlu sau pot

diminua expunerea financiara. În general, existența unor cereri de restituire asupra terenului ridică de fiecare dată probleme în obținerea finanțarilor și au fost chiar situații (deși rare) în care anumite bănci au refuzat sau au întârziat finanțarea din cauza existenței unor cereri de restituire (chiar dacă legal aceste cereri apăreau ca nefondate). În ultimele 12 luni au fost și tranzacții care au rulat *new money*”, explică fondatorul firmei **Biriș Goran**.

Avocații din echipa de *Real Estate* au asistat clienți și în proiecte de închirieri (birouri/cladiri). “În acest moment, avocații noștri sunt implicați în mai multe proiecte de dezvoltări imobiliare pentru clienți precum One United Properties și HAGAG Development Europe, ca urmare a tranzacțiilor efectuate în 2018. „Profilul” clienților noștri este reprezentat, în special, de dezvoltatorii imobiliari de rezidențiale high-end, de birouri și logistica. Investitorii și clienții noștri vizează în prezent dezvoltarea proiectelor în domeniul rezidențial, birouri și logistica”, mai spune coordonatorul **Biriș Goran**.

El este de părere că, în tranzacțiile viitoare, un rol important îl are dezvoltarea unor proiecte care să meargă în zone neexplorate încă.

”În zona mall-urilor, nu este exclus să asistăm la intrarea unor jucători noi care să exploreze în special piața din afara Bucureștiului și a altor orașe mari (Cluj, Iași, Timișoara). În zona de rezidențial vor conta foarte mult serviciile complementare în cadrul proiectului, care să îl diferențieze în piață: contează foarte mult existența unui mini-market, accesul la metrou și, de asemenea, cunoaștem dezvoltatori care au în vedere integrarea unei grădinițe în proiect. Iar în zona logistica/hale industriale, dezvoltarea se va realiza în continuare cu precădere în jurul autostrăzilor, motiv pentru care vedem esențială dezvoltarea acestora. De asemenea, vor conta aceleași lucruri care au contat până acum și vor conta și în viitor: poziția, prețul și coeficienții urbanistici”, precizează **Gabriel Biriș**.

Punctele vulnerabile ale tranzacțiilor cu componenta de Real Estate

Atunci când decid să investească în zona imobiliară, dezvoltatorii iau în calcul foarte multe aspecte. De exemplu, locația este un aspect important pentru dezvoltatori. Ei mizează pe identificarea unei locații care să dea un plus de valoare proiectului - care să asigure accesul la mijloace de transport și la infrastructura rutieră modernă de tipul autostrăzilor - și ai cărei indicatorii urbanistici să fie prietenoși, în sensul în care proiectul vizat de dezvoltator să se încadreze în specificul urbanistic al zonei. Cu cât proiectul se armonizează mai mult cu zona, cu atât scad șansele ca autorizațiile pentru construirea proiectului să fie contestate/blocate în instanța de către vecini și/sau ONG-uri.

Un alt indicator important este titlul de proprietate curat. Este vital ca istoricul dreptului de proprietate asupra terenului ținta pentru dezvoltarea proiectului să fie “curat”. ”Nu sunt puține situațiile în care terenurile sunt vizate de cereri de retrocedare înregistrate la primării încă din anul 2001 care rămân nesoluționate până în prezent și care ridică probleme de validitate a titlului de proprietate în cadrul procesului de legal due diligence. În același timp, asigurarea proprietăților pentru acest tip de riscuri nu este întotdeauna posibilă, asiguratorii neasumându-și riscul în lipsa unor dovezi cât mai clare care să limiteze și/sau să cuantifice riscul unor asemenea cereri”, atrage atenția **Gabriel Biriș**.

De asemenea, este importantă autorizarea privind securitatea la incendiu. ”În special pentru tranzacții M&A privind construcții existente, de cele mai multe ori autorizarea privind securitatea la incendiu a acestor construcții nu mai este valabilă, necesitând actualizarea. Aceasta presupune o abordare creativă în structurarea tranzacției, astfel încât procesul de actualizare să nu împiedice sau să amâne tranzacția în sine, ținând în același timp cont și de riscurile și responsabilitățile ce ar putea apărea până la actualizare”, subliniază avocatul **Biriș Goran**.

Tranzacții imobiliare „pure”

Majoritatea tranzacțiilor în care Departamentul de *Real Estate* din cadrul **Biriș Goran** este implicat sunt „pure”, adică nu se „intersectează” cu alte arii de practică - Energie, Agricultură, șamd.

De exemplu, avocații au oferit asistența One United Properties, cel mai activ dezvoltator imobiliar din România, în toate aspectele juridice ale investițiilor și dezvoltărilor imobiliare, inclusiv în achiziția prin licitație publică a unui teren de 25,800 mp în zona Floreasca din București de la Telekom România, o tranzacție de 18 milioane euro, precum și în achiziția complexului de birouri North Gate din zona Pipera a Bucureștiului, aflat în procedura de executare silită, într-o tranzacție de 16,8 milioane euro.

În aceeași categorie intra și asistența oferită HAGAG Development Europe, un important dezvoltator israelian cu privire la toate aspectele juridice în legătură cu [toate achizițiile companiei pe piața românească](#), printre care: [achiziția unui teren de 6 hectare în zona lacului Pipera](#), o investiție estimată după dezvoltare la 90 milioane euro, precum și în etapele ulterioare ale dezvoltării rezidențiale; achiziția și dezvoltarea a trei proprietăți situate pe Calea Victoriei, în centrul Bucureștiului și a unei proprietăți în cartierul Primaverii din București ce vor fi transformate în proiecte rezidențiale și birouri de lux.

De asemenea, echipa **Biriș Goran** a asistat Global Vision Property Management în achiziția, prin licitație publică, a unui teren de aproximativ 93 hectare din Constanța de la trei companii aflate în insolvență.