

Investitorii cer mai multa predictibilitate și mai puțina birocratie. Oportunitațile din Real Estate, vazute de avocații ȚZA, implicați anul trecut în achiziția Agricost de catre fondul Al Dahra, prima tranzacție majora din agribusiness-ul local



TUCA ZBARCEA & ASOCIAȚII

Țintele preferate de investitori și anul acesta sunt cladirile de birouri, atât cele din stocul existent, cât și cele din proiectele aflate în dezvoltare. Avocații Țuca Zbârcea & Asociații (ȚZA) se așteapta ca, în egala masura, și proiectele industriale/logistice sa mențina ritmul alert de dezvoltare din ultimii ani, existând semnale clare ca noi jucatori își fac simțita prezența într-o piața dominata ani buni de doi giganți (CTP și P3). “Proiectele gestionate de echipa noastra de real estate au fost cât se poate de diverse, de la achiziția de cladiri de birouri (atât tranzacții cu bunuri individuale, cât și tranzacții care au vizat portofolii de cladiri), la dezvoltarea de proiecte noi (birouri sau retail), finanțari, achiziții de terenuri construibile/agricole sau închirieri (birouri sau centre comerciale)”, declara [Razvan Gheorghiu-Testa](#), Partener al Țuca Zbârcea & Asociații și unul dintre coordonatorii departamentului de Real Estate al firmei.

Divizia de real estate din cadrul Țuca Zbârcea & Asociații a avut în ultimii ani un volum de activitate constant, cu o ușoara creștere în 2018, tendința pe care avocații spera sa o regaseasca și în acest an.

“Echipa noastra a fost implicata într-un numar însemnat de proiecte, atât tranzacții clasice de real estate - achiziția unor cladiri de birouri, vânzari sau achiziții de terenuri construibile/agricole, închirierea unor cladiri de birouri sau a unor centre comerciale - cât și tranzacții complexe de M&A sau finanțari cu o componenta importanta de real estate - în special pe partea de audit juridic. Sunt multe proiecte începute anul trecut, dar care sunt înca în lucru, motiv pentru care nu putem oferi detalii în acest moment.

În ceea ce privește încasarile, practica de real estate reprezinta aproximativ 10-15% din totalul cifrei de afaceri a Țuca Zbârcea & Asociații”, precizeaza [Razvan Gheorghiu-Testa](#).

Anul trecut, departamentul de real estate a lucrat cu motoarele turate la maxim într-o varietate de proiecte – achiziții sau înstrainari de terenuri, dezvoltari de proiecte rezidentiale si de birouri (atât faza de dezvoltare, cât si cea de comercializare), închirieri (birouri, retail, logistic), etc. Datorita acestei efervescențe din industrie, Țuca Zbârcea & Asociații a atras în portofoliul sau clienți noi, dar lucreaza în continuare și pentru un numar considerabil dintre clientii istorici.

De altfel, firma a lucrat în câteva tranzacții importante de M&A desfașurate în mai multe jurisdicții și care au avut o componenta locala de real estate. Cele mai reprezentative sunt [achiziția UPC/Liberty Global de catre Vodafone](#), proiect în care Țuca Zbârcea & Asociații a asistat cumparatorul, facând parte dintr-o echipa internaționala de avocați sub coordonarea *Slaughter and May*. Tranzacția s-a derulat în Germania, Cehia, Ungaria și România și s-a cifrat la 18,4 miliarde de euro.

Un alt proiect în care avocații de real estate au fost implicați este [achiziția Zentiva de catre Advent International](#), în valoare de 1,9 miliarde de euro și care a acoperit jurisdicții precum Franța, Germania, Marea Britanie, Cehia, Italia, Slovacia, Polonia, Portugalia, Elveția, Bulgaria, Grecia, Ungaria. Firma Țuca Zbârcea & Asociații a oferit consultanța juridică vânzătorului privind aspectele de drept român incidente tranzacției, făcând parte dintr-o echipă internațională care a inclus avocați de la *Weil, Gotshal & Manges LLP*, *Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners*, *Hillbridges*, *CARDIGOS*, *Schellenberg Wittmer Ltd*, *Dimitrova & Partners*, *Linardakis & Partners*.

„Lucram pentru o gama foarte variata de clienti, antreprenori locali, fonduri de investitii, o mare retea de retail, banci, etc. Ne uitam, ca majoritatea confratilor nostri, la marile fonduri de investitii din SUA sau Germania si ne întrebam când vor considera ca piata din România este suficient de matura pentru a începe sa investeasca în zona. Monitorizam modul în care evolueaza pietele din zona CEE (Ungaria, Polonia, Cehia) si suntem prezenti în mod constant la evenimente de profil (conferinte, târguri, etc.), atât pentru a fi în permanenta legatura cu clientii existenti si pentru a le cunoaste planurile de dezvoltare, dar si pentru a stabili contacte cu investitori noi, care au plasat România pe harta investitiilor”, arata **Razvan Gheorghiu- Testa**.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Problemele semnalate de investitori

Avocații **Țuca Zbârcea & Asociații** sunt implicați în acest moment în multe proiecte, atât unele noi, cât și proiecte începute anul trecut, dar nefinalizate. Experții spera ca unul dintre acestea, achiziția unei importante cladiri de birouri, care va marca totodata intrarea pe piata a unui jucator international semnificativ, sa fie finalizata în prima jumatate a anului. “Majoritatea proiectelor gestionate de echipa noastra au fost tranzactii clasice de real estate. Printre principalele proiecte mentionez achiziția a doua cladiri de birouri de catre un fond de investitii din Israel, vânzarea unor active (terenuri) de catre societati care nu au ca obiect de activitate dezvoltarea imobiliara, structurarea unor asocieri de tip joint-venture pentru dezvoltarea unor centre comerciale si/sau proiecte rezidentiale, asistența la închirierea unor cladiri de birouri, cum ar fi cladirea Unirii View. De asemenea, am asistat un numar mare de clienți la negocierea/renegocierea unor contracte de închiriere spații de birouri sau spații logistice”, mai spune **Razvan Gheorghiu- Testa**.

La rândul sau, [Cristian Radu](#), Partener al **Țuca Zbârcea & Asociații**, specializat în proiecte din domeniul agri-business, amintește ca unul dintre proiectele reprezentative ale anului trecut a fost [achiziția Agricost, ferma care administreaza 57.000 de hectare în Insula Mare a Brailei, de catre fondul Al Dahra](#), mandat gestionat de o echipa aflata sub coordonarea partenerului Dan Borbely. ”Aceasta este prima tranzacție majora din sectorul agricol din România și care ar putea deschide ușa unor investiții semnificative în acest domeniu. În mod particular, oferim asistența unor fonduri de investiții/clienti privați în legatura cu consolidarea titlurilor pentru folosința zonelor agricole exploatate de aceștia în zona de S-E a țării (i.e. contracte de arenda, contracte de concesiune sau tranzacții care presupun convertirea titlurilor din contracte de arenda în acte de proprietate)”, nuanțeaza **Cristian Radu**.

“Anul trecut am fost implicați în mai multe tranzacții cu terenuri agricole, una dintre ele fiind cea mai importanta care s-a semnat pâna acum în România. O particularitate mai noua a tranzacțiilor în zona agri este aceea ca marii investitori cauta sa achiziționeze suprafețe cât mai mari care sa fie însa deja în exploatare (on going concern) sau ready to farm (facilitățile pentru începerea exploatarii sa fie ușor accesibile). Astfel, deși se mai practica achizițiile

fragmentate, care nu vor dispărea curând din cauza gradului mare de fragmentare a proprietății agricole în România, marii investitori se îndreaptă spre ferme mari care operează sau sunt ușor operabile”, completează [Dan Borbely](#), Partener al **Țuca Zbârcea & Asociații** și unul dintre coordonatorii departamentului de real estate al firmei.

Pentru ca numărul tranzacțiilor să crească, avocații amintesc faptul că o problemă întâlnită recurent în discuțiile cu clienții (sau potențialii clienți) este cea a predictibilității legislative, dar și a transparenței/vizibilității procesului de autorizare.

„Procedurile pe care trebuie să le parcurgă un investitor (în special dezvoltatorii) – aprobarea documentațiilor de urbanism, emiterea autorizațiilor de construcție sau de securitate la incendiu – sunt procese birocratice, cu termene de soluționare incerte (deși există prevederi legale clare în materie), care fac dificil de bugetat un proiect (atât în ceea ce privește costurile, cât și durata investiției) și conduc de cele mai multe ori la blocaje/întârzieri de câteva luni (sau, chiar mai grav, ani), ceea ce se traduce în prejudicii certe pentru investitori. Un proces de autorizare mai suplă, predictibil, cu termene certe (chiar dacă mai lungi decât cele 30 de zile reglementate în prezent, dar de cele mai multe ori imposibil de respectat), în care răspunderea reprezentanților autorităților locale să fie clar reglementată, ar fi tot atâtea premise pentru un apetit și mai mare al investitorilor pentru piața locală”, explică **Razvan Gheorghiu-Testa**.

Avocatul atrage atenția că nu există o ierarhie a aspectelor dificile într-o tranzacție, fiecare proiect având specificul său, dar există, negreșit, și multe similitudini. “În vreme ce multe dintre problemele legate de titlul de proprietate (în special în cazul titlurilor emise în baza legilor de restituire a proprietății) au fost rezolvate în ultimii ani, există în continuare foarte multe aspecte sensibile în zona de autorizare (atât în ceea ce privește planurile de urbanism sau autorizațiile de construcție, cât și autorizațiile privind securitatea la incendiu). În ceea ce privește riscurile identificate în legătura cu titlurile de proprietate în cadrul procedurilor de audit juridic, asigurarea de titlu este o soluție la care se recurge din ce în ce mai des în tranzacții (mai ales în cazul cumpărătorilor instituționali,” detaliază Partenerul **Țuca Zbârcea & Asociații**.

Finanțare mixtă pentru proiectele de real estate

În cazul afacerilor de real estate, fiecare proiect este finanțat printr-o formulă mixtă, care include finanțarea din partea asociaților („*equity*”) și finanțare bancară („*debt*”). Raportul dintre fondurile proprii și cele atrase de la instituții financiare diferă, dar invariabil băncile solicită un procent de contribuție proprie. O altă cerință de bază din partea băncilor ține de stabilirea volumului finanțării prin raportare la valoarea proiectului.

Razvan Gheorghiu-Testa subliniază că, în prezent, băncile solicită o contribuție proprie mai mare din partea dezvoltatorilor la finanțarea cheltuielilor în faza dezvoltării proiectului, astfel încât finanțarea acordată de bănci de regulă nu mai depășește 70% din valoarea proiectului. Contribuția proprie este de regulă suportată de acționari, fiind acordată prin împrumuturi subordonate, acordate societății care dezvoltă proiectul. Există firme de investiții care atrag fondurile proprii prin intermediul pieței de capital – în special în cadrul pieței alternative AIM (*Alternative Investment Market*) din cadrul London Stock Exchange, și care sunt prezente și pe piața de real estate din România.

“Proiectele dezvoltate pe fundamente solide, cu un nivel bun de pre-inchiriere (în cazul clădirilor de birouri sau al centrelor comerciale) sau cu un procent mare de apartamente contractate în faza de dezvoltare își vor găsi cu siguranță finanțare”, punctează avocatul.

O echipa experimentata

Echipa de real estate din cadrul **Țuca Zbârcea & Asociații** este una dintre cele mai experimentate de pe piața. În momentul de față, departamentul este format din aproximativ 15 avocați (fără a include avocații de la litigiile care intervin în dispute imobiliare).

Practica este coordonată de doi parteneri: **Razvan Gheorghiu-Testa** și **Dan Borbely**, cărora li se adaugă alți doi parteneri cu experiență – **Oana Ureche** și **Dragos Apostol**. Alături de ei lucrează și 4-5 avocați din cadrul departamentului de litigii, specializați în dispute imobiliare (atât acțiuni ce vizează validitatea titlului de proprietate, cât și acțiuni izvorâte din sau în legătură cu procedura de autorizare). Nu în ultimul rând, echipa colaborează îndeaproape cu avocații departamentului de achiziții publice/concesiuni pentru consultanța specifică în cadrul unor proiecte de infrastructură, precum și cu cel de banking, în contextul unor proiecte de finanțare vizând active imobiliare.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală.](#)