

Avocații de Real Estate de la ZRP au pe masa de lucru proiecte de investiții în agricultura, locuințe și birouri. Alina Güler, Senior Associate: Avem clienți care studiază potențialul terenurilor logistice, în timp ce alții urmaresc achiziția de spații industriale de producție



Piața de Real Estate a cunoscut în ultimii ani o continua tendința pozitivă, fapt reflectat și în munca avocaților axați pe Dreptul imobiliar. Activitatea în această arie de practică se caracterizează printr-o diversificare a proiectelor, dar și prin atragerea de clienți noi din rândul celor interesați să investească în acest segment. “În 2018 am asistat clienți care fie au finalizat proiecte de achiziție de cladiri de birouri, proiecte începute în anul 2017, fie au finalizat lucrările de construire a unor cladiri de birouri. Un alt segment important din portofoliu îl reprezintă clienții cu activități agricole, care urmaresc extinderea prin achiziții de terenuri și/sau ferme vegetale. Avem o serie de clienți care studiază potențialul terenurilor logistice, în timp ce alți clienți urmaresc achiziția de spații industriale de producție. Toate proiectele au fost fie finanțate în perioada achiziției sau a dezvoltării, fie sunt în proces de refinanțare”, declară Alina Güler, Senior Associate în cadrul Zamfirescu Racoti & Partners ([ZRP](#)).

Echipa ZRP a asistat, în ultima perioadă, o serie de clienți strategici care se orientează în prezent către segmentul de dezvoltare rezidențială și care și-au manifestat deja intenția de achiziție a unor terenuri în vederea dezvoltării de locuințe. De asemenea, proiectele de achiziție a unor ferme agricole sunt în plină derulare și avocații speră să se finalizeze până la sfârșitul acestui an.

”În continuare, problemele cele mai importante sunt aspectele care țin de dobândirea proprietății asupra terenului și, în multe situații, de aspectele urbanistice, care influențează hotărâtor atât natura proiectului, cât și volumul potențial de dezvoltare, de procesul de autorizare, în situația în care sunt achiziționate proiecte în curs ori ale caror lucrări au fost finalizate. Pentru investițiile ajunse deja în stadiul de operare, datele esențiale sunt legate de rata de profit a investiției, ținând cont de încasarile din chirii și costurile de întreținere și operare. În cazul investițiilor în agricultura, rata de profit este de asemenea esențială, dacă nu vorbim de simple achiziții de terenuri, ci de afaceri agricole. În toate cazurile, clienții acordă atenție sporită timpului necesar recuperării investiției. Bancile s-au aratat în continuare deschise finanțării de achiziții, de dezvoltare, și de refinanțare. Garanțiile reale sunt principalele garanții solicitate și în subsidiar sunt solicitate și garanții personale emise de persoanele fizice, acționari ai grupului de investitori”, precizează Alina Güler.

Expertul ZRP atrage atenția că stabilitatea politică și stabilitatea financiară sunt factorii care influențează dezvoltarea mediului de afaceri în general și piața de real estate în special. ”Posibilitățile reduse de finanțare a achiziției de locuințe de către consumatorul român vor fi o piedică reală în dezvoltarea proiectelor de tip rezidențial, iar acest aspect este deja vizibil prin abandonarea de către anumiți investitori a unor proiecte începute în trecut și nefinalizate. Factorii specifici ar fi lipsa unui cadastru general finalizat și prelungirea acestei operațiuni *sine die*, care influențează în mod hotărâtor nu numai dezvoltarea proiectelor din intravilan, ci și finalizarea tranzacțiilor. De asemenea, lipsa cadastrului general afectează posibilitatea operării terenurilor agricole în mod

comasat și practicarea unei agriculturi moderne. Dezvoltarea agriculturii este determinată în mod hotărâtor și de refacerea infrastructurii de irigații, abandonată în perioada post-comunistă. Toate aceste aspecte sunt analizate de potențialii clienți noi și acționează în multe cazuri drept factori descurajatori pentru inițierea unor noi tranzacții. Clienții care continuă sunt cei care au o bună înțelegere a mediului de afaceri din România și care își adaptează strategia de achiziție și dezvoltare în mod corespunzător”, susține avocatul.

Jucătorii care aleg să dezvolte proiecte în acest domeniu acționează atât prin alocarea de fonduri proprii, cât și prin atragerea de finanțare, proporția putând varia în jur de 70/30 % fonduri de acționar/fonduri atrase din credite bancare. “După cum este și firesc, băncile nu (mai) au apetit de expunere la finanțarea integrală a achiziției sau a dezvoltării de proiecte. Finanțarea unui proiect poate fi blocată în continuare de situația incertă a terenului, sau de vicii semnalate în procedura de autorizare. Am asistat și asistăm în continuare clienți preocupați de achiziții de terenuri în vederea dezvoltării unor proiecte de tip rezidențial și clădiri de birouri, și clienți care au achiziționat clădiri de birouri în stare de operare, ele fiind majoritare în ponderea tranzacțiilor de real estate. De asemenea, oferim consultanța la achiziția de afaceri agricole și asistăm în mod curent clienți în activitatea de arendare și închirieri de birouri”, explică avocatul.

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

Segmentul legat de agricultura este în continuare în plină ascensiune

Segmentul de real estate este unul extrem de vast, din acest motiv este greu de realizat un portret al investitorului care alege să dezvolte proiecte în acest domeniu. **Alina Güler** subliniază că anul acesta segmentul legat de agricultura este în continuare în plină ascensiune. “Vom ajunge în faza de closing la jumătatea anului. Derulăm proiecte de achiziții de terenuri noi, în faza incipientă, pe care sperăm să le finalizăm până la sfârșitul acestui an”, mai spune avocatul.

Datele din piață indică faptul că, în prezent, cu greu se mai poate discuta despre clientul de real estate drept colector de bunuri imobile în vederea acumulării unor posibile valori viitoare, deși nici acest profil de investitori nu a dispărut din mediul de real estate și poate fi considerat un profil important pentru antrenarea de capital nou. “Clienții tradiționali fac parte din rândul investitorilor care urmaresc proiectul încă de la faza achiziției terenului, având deja pregătită strategia de dezvoltare ulterioară. Majoritatea clienților noștri au apetit pentru proiecte ajunse deja în stadiul de operare, dacă rata de profit și termenul de recuperare a investiției sunt pozitive în urma analizelor financiare”, nuanțează **Alina Güler**.

Avocații **ZRP** au pe masa de lucru proiecte de investiții în agricultura, locuințe și birouri, dar asistă și clienți care studiază încă potențialul logistic al unor terenuri din jurul Bucureștiului.

Departamentul *Real Estate* din cadrul ZRP numără în prezent cinci avocați care își desfășoară activitatea sub coordonarea **Ancai Danilescu**, partener senior. “Dezvoltarea produselor și serviciilor este o preocupare constantă la nivel de firmă, iar adaptabilitatea la dinamica pieței, provocările industriei și cerințele clienților sunt calități care ne mențin în topul furnizorilor de servicii juridice pe acest segment”, a conchis **Alina Güler**.

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