

Activitatea avocaților de Real Estate de la Mitel & Asociații s-a concentrat, anul acesta, pe finalizarea procesului de restructurare a land-bank-ului unui fond de investiții și pe proiecte noi de achiziții și dezvoltări în segmentele rezidențial, retail și agricol. Sorin Mitel (Senior Partner): Investitorii urmăresc tranzacțiile rapide, sigure și care le permit dezvoltări imediate. Vânzătorii și cumpărătorii sunt tot mai sofisticăți, iar negocierile tot mai complicate



Efectele crizei sanitare s-au simțit și la nivelul proiectelor de *Real Estate & Construction*. „Schimbarea modului de lucru al angajaților, nevoia de locuințe mai mari și mai confortabile, creșterea comerțului online, transformarea digitală, toți acești factori au condus la modificări importante în piața de real estate”, punctează [Sorin Mitel](#), Senior Partner în cadrul firmei Mitel & Asociații și unul dintre fondatorii firmei de avocați.

În acest context, investitorii s-au adaptat rapid cererii din piață, îndreptându-se către proiectele din zona de rezidențial și retail, în defavoarea celor din segmentul de birouri, acolo unde afacerile s-au comprimat, multe dintre spațiile de birouri și hoteluri fiind reconvertite în zone de locuit sau birouri virtuale.

„Una din marile provocări ale proiectelor de Real Estate rămâne asigurarea finanțării. Însăși condițiile impuse de bănci în vederea acordării împrumuturilor a determinat investitorii din piața imobiliară să își finanțeze proiectele din fonduri proprii sau finanțări acordate de fonduri de investiții”, a explicat **Sorin Mitel** în dialogul cu redactorii **BizLawyer**.

Avocatul mai spune că, pentru operatorii din segmentul *Real Estate & Construction*, o mare provocare rămâne și adaptabilitatea proiectelor la cerințele și noile orientări ale clienților în contextul pandemiei. „Una dintre ele este construcția de locuințe multifuncționale, care permit flexibilitatea locuirii și a muncii în regim de *home office*, la prețuri accesibile cumpărătorului final. De asemenea, în acest an și, foarte probabil, în anii ce urmează, se va dezvolta segmentul logistic care este unul din câștigătorii oportunităților care s-au născut în pandemie, când procesele s-au mutat în online și centrele de depozitare și triere a marfurilor au fost suprasolicitate”, detaliază expertul.

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

## Creștere la nivelul practicii de Real Estate & Construction

În ceea ce privește practica de *Real Estate & Construction* din cadrul firmei **Mitel & Asociații**, până acum, se observa ca anul 2021 a fost marcat de o creștere a proiectelor, atât ca volum, cât și în complexitate.

Avocații sunt de parere ca trendul acesta va continua și în perioada urmatoare. „În acest an, activitatea a fost concentrata atât pe finalizarea procesului de restructurare a land-bank-ului unui fond de investiții, cât și pe proiecte noi de achiziții și dezvoltari în segmentele rezidențial, retail și agricol. Jucatorii de pe piața de Real Estate și-au reconfigurat intențiile de business, investind în acele segmente care le pot asigura succesul. Câștigatorii pandemiei sunt investitorii în segmentul logistic și rezidențial, piețe pe care sunt investiții semnificative față de anii precedenți, atât în proiecte noi, cât și prin reconvertirea funcționalității spațiilor existente. Modelul hibrid de lucru – de acasa și de la birou – va avea impact pe designul viitor al produselor rezidențiale, pe de o parte, în timp ce mai mulți dezvoltatori de birouri își vor transforma proiectele în scheme mixte sau exclusiv rezidențiale, Pe de alta parte, anticipam ca va apărea un nou produs pe piața rezidențială – proiectele *built to rent*”, menționează **Sorin Mitel**.

De asemenea, efectele pandemiei s-au resimțit puternic pe piața închirierilor de birouri. Din acest motiv, au fost generate mai puține solicitări din partea clienților **Mitel & Asociații** cu privire la încheierea de noi contracte de locațiune (birouri) sau de asistență în vederea dezvoltării de proiecte office.

În schimb, avocații au asistat clienții în vederea renegocierii și adaptării contractelor de închiriere existente la noile realități.

„Clienții vizează preponderent investiții și dezvoltări în segmentul rezidențial și retail și sunt în expectativă pentru următoarele mișcări în zona investițiilor și concentrărilor terenurilor agricole. Experiența noastră variată pe toate zonele de real estate ne ajută să avem în portofoliu clienți din toate zonele de investiții în piața de Real Estate - rezidențial, retail, office, comercial și agricol, cei mai mulți fiind clienți cu care avem colaborări de peste zece ani”, mai spune interlocutorul **BizLawyer**.

Piața imobiliară dispune de cea mai mare varietate de tipuri de finanțare - de la finanțarea bancară la piața de capital, însă preponderant consultanții au remarcat că în prezent se practică finanțarea de la fondurile de investiții cu interes direct pe piața de real estate. De altfel, echipa **Mitel & Asociații** a asistat anul acesta atât investitori care s-au finanțat de pe piața bancară, cât și investitori care au apelat la fonduri de investiții. În plus, specialiștii au fost alături de fonduri de investiții care au finanțat proiecte de Real Estate.

---

*Intra pe platforma Dispute.Resolution.Center*

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii platite avocați](#)  
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora](#)

---

## **Lipsa de predictibilitate a pieții imobiliare pune presiune pe termenul de finalizare a tranzacției**

„Avem o perioada foarte încarcata, cu mandate din cele mai diverse în care sunt implicate atât echipa de real estate, cât și echipele de M&A și litigii. Dintre cele mai complexe mandate la acest moment sunt vânzarea unui mall, achiziția unei podgorii, achiziția unei activități de producție”, a precizat **Sorin Mitel**.

În cadrul tranzacțiilor cu componenta de Real Estate, exista o serie de aspecte la care avocații trebuie să aibă grijă. De exemplu, echipei **Mitel & Asociații** i s-a cerut de cele mai multe ori să regândească termenii și condițiile în care ar trebui să se finalizeze tranzacția într-o formula mai adaptată la noile realități.

„Lipsa de predictibilitate a pieții imobiliare, determinată de efectele pandemiei, îi determină pe investitori să pună presiune pe termenul de finalizare a tranzacției și al dezvoltării, urmărindu-se tranzacțiile rapide, sigure și care le permit dezvoltări imediate. De aici rezultă și complexitatea tranzacțiilor, vânzătorii și cumpărătorii fiind tot mai sofisticați, iar negocierile tot mai complicate”, a nuanțat liderul firmei de avocatură.

Și pentru anul viitor, estimările indică faptul că planurile de investiții ale clienților **Mitel & Asociații** sunt în creștere atât ca volum, cât și valoric, ceea ce conduce spre ideea că departamentul de Real Estate va cunoaște, în mod sigur, o creștere a activității.

Pentru a face față noilor condiții de lucru, în contextul pandemiei COVID 19, **Mitel & Asociații** s-a adaptat schimbărilor prin implementarea unor soluții care să permită desfășurarea activității remote și a contactului online cu clienții.

Echipa de *Real Estate & Construction* a firmei **Mitel & Asociații** este coordonată de doi parteneri, [Ioana Negrea](#) și **Sorin Mitel**. Pentru proiectele din această practică, avocații primesc suportul colegilor din celelalte departamente, precum finanțări, litigii, pe aspecte specifice ariilor lor de specializare.

În egală măsură, avocații din această practică au fost implicați și în proiectele echipelor multidisciplinare formate pentru gestionarea mandatelor complexe pentru care este nevoie de consultanță specializată.

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