

Volumul de munca în practica de Real Estate a firmei Popescu & Asociații s-a menținut relativ constant în ultimul an, cu mandate recurente și asistența pe zona de permitting pentru construire și exploatare atât pe segmentul rezidențial, cât și office, dar și în legatura cu neînțelegeri contractuale între dezvoltatori și clienți. Loredana Popescu, Partener: Este clar ca 2023 este un an de tranziție catre o noua piața imobiliara, adaptata nevoilor actuale ale clienților, iar dezvoltatorii trebuie sa se adapteze noilor cerințe pentru a ramâne competitivi



Piața imobiliară va cunoaște anul acesta un oarecare dezechilibru din cauza unor factori precum inflația, lipsa, respectiv majorarea prețului materialelor de construcții, criza economică și creșterea nivelului de dificultate în ceea ce privește acordarea creditelor de către bănci. Pe acest fond, jucătorii din industrie sunt extrem de atenți atunci când aleg proiectele pe care doresc să le dezvolte. „Cu toate acestea, deși pentru anul în curs numărul tranzacțiilor imobiliare este previzionat să întâmpine o scădere, valoarea totală a acestui sector este susceptibilă să rămână similară, ca urmare a creșterii prețurilor de vânzare atât a imobilelor, construcțiilor, cât și a terenurilor. Pe de altă parte, în practică întâlnim tot mai des solicitări privind prelungirea contractelor de închiriere, participând constant la negocierea acestora pentru a obține condiții avantajoase pentru ambele părți”, punctează [Loredana Popescu](#), Partener Popescu & Asociații.

Sectorul imobiliar sta pe „nisipuri mișcătoare”, încercând să se adapteze din mers noului context economic. O zonă în care se observă anumite probleme este segmentul de office, care este influențat de diverși factori, cum ar fi condițiile economice, sentimentul de afaceri, dinamica cererii și ofertei și progresele tehnologice.

„Într-adevăr, segmentul office continuă să fie afectat, într-o oarecare măsură, de consecințele pandemiei, respectiv continuarea muncii de la distanță (existând la un moment dat și tendința de transformare a spațiilor de birouri în proiecte rezidențiale), dar și a schimbărilor economice, din cauza situației politice sau sociale. Toate acestea au dus la o scădere a cererii de spații de birouri din partea unor companii, dar per total se menține cererea de spații de birouri moderne, de înaltă calitate, în clădiri eficiente din punct de vedere energetic, localizate în zone care să ofere acces facil angajaților. Cu toate acestea, situația s-ar putea schimba în următorii ani, pe măsura ce economia își revine, iar companiile își adaptează birourile în funcție de noua normalitate a muncii, cel mai probabil în regim hibrid acolo unde domeniul de activitate și tehnologia permit acest ritm de lucru”, explică **Loredana Popescu**.

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

De altfel, dezvoltatorii anunța în continuare planuri de investiții, manifestându-și interesul de a construi noi cladiri de birouri în orașe precum Cluj-Napoca, Timisoara, Iasi si Brasov.

Partenerul Popescu & Asociații apreciaza ca furnizarea de noi spații de birouri poate ramâne limitata din cauza provocarilor precum costurile majorate ale materialelor de construcție, opțiunile de finanțare, reglementarile legislative, întârzierile sau chiar insolvențele. „Astfel, având în vedere numărul mic de proiecte concentrate asupra cladirilor de birouri care urmeaza a fi finalizate în 2023, dar și incertitudinea ridicata asupra proiectelor anunțate în perioada 2024-2025, recomandam întotdeauna clienților sa înceapa procesul de evaluare a opțiunilor de mutare într-o noua locație cu cel puțin 12 luni înainte de finalizarea unui ciclu de închiriere”, nuanțeaza avocatul.

De asemenea, creșterea costurilor de refinanțare a sporit fenomenul vânzării forțate a proprietăților imobiliare sub presiunea creditorilor, acest fapt având ca scop primordial reducerea gradului de îndatorare în rândul dezvoltatorilor imobiliari, atât din sectorul rezidențial, cât și din cel office. Însa aceste soluții au ramas totuși izolate, iar dezvoltatorii mari au evitat sa ajunga în acel punct.

„Astfel, regasim tot mai rar în practica bancara prezența fenomenului „extinde și pretinde” care presupune mai exact o extindere a scadenței pentru creditele acordate societăților sau alte masuri din sfera refinanțării. În acest context, noile reglementari bancare cer acum alocarea provizioanelor încă din stadiul în care pierderile sunt doar previzionate, astfel încât nu se mai poate amâna recunoașterea acestor cheltuieli până în momentul în care pierderile sunt existente. Disponibilitatea actuala a finanțării pentru proiecte de birouri în România depinde de mai mulți factori, cum ar fi: dimensiunea și locația proiectului, istoricul financiar al dezvoltatorului sau gradul de risc asumat al creditorului. În prezent, bancile tind sa fie mai prudente în aceasta perioada și sa impuna condiții mai stricte, atât în urma pandemiei, cât și în contextul economic actual”, subliniaza interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Un an de tranziție catre o noua piața imobiliara

În ceea ce privește finanțarea „verde”, aceasta tendința devine din ce în ce mai dezirabila la nivel global și mulți investitori considera ca este o modalitate sustenabila de a susține și de a promova construcții durabile. În România exista de câțiva ani un interes tot mai mare pentru finanțările „verzi”, iar unele banci au în portofoliu servicii specifice pentru a sprijini proiecte imobiliare sustenabile, proiecte care necesita și îndeplinirea unor criterii specifice, cum ar fi eficiența energetica, materiale de construcție care sa îndeplineasca anumite cerințe „verzi” etc. În plus, bancile pot solicita dovezi de certificare la standarde recunoscute, cum ar fi BREEAM sau LEED, pentru a demonstra conformitatea proiectului.

Contextul actual a generat o nevoie și mai mare de asistența de specialitate, astfel ca avocații **Popescu & Asociații** au în lucru numeroase proiecte care vizeaza industria imobiliara. „În ceea ce privește pieța de birouri, în prezent oferim asistența juridica unuia dintre cei mai importanți jucatori de pe piața imobiliara în ceea ce privește activitatea sa day-to-day, cât și asupra negocierii și revizuirii diferitelor contracte de închiriere birouri și prestari servicii privind amenajarea interioara a diferitelor spații comerciale. Asistam deopotriva proprietari, cât și chiriași, ceea ce ne ofera o perspectiva extinsa asupra provocarilor cu care se confrunta ambele părți. Suportul nostru este acordat atât în etapa negocierii, cât și a încheierii contractelor, de închiriere în principal, având în vedere ca se observa o revigorare a acestui segment dupa etapa de stagnare ulterioara pandemiei Covid”, arata **Loredana Popescu**.

Avocatul amintește faptul ca, în continuare, dezvoltatorii imobiliari sunt focusați pe finalizarea proiectelor inițiate

în anii anteriori, iar una dintre preocupările majore privește îndeplinirea condițiilor de eficiența energetică. „Este clar ca anul 2023 reprezintă un an de tranziție către o nouă piață imobiliară adaptată nevoilor actuale ale clienților, iar dezvoltatorii imobiliari trebuie să se adapteze noilor cerințe pentru a rămâne competitivi. Piața de office se adaptează așadar realităților actuale, iar serviciile juridice trebuie să țină pasul”, susține *Partenerul Popescu & Asociații*.

Citește și

[→ **POPESCU & ASOCIAȚII a început anul în forța, după un parcurs excepțional în 2022, când echipa s-a consolidat prin cooptarea unor avocați de elită și a obținut victorii rasunătoare pentru clienți, care i-au adus și un important premiu european | Octavian Popescu, Managing Partner: Suntem pregătiți să răspundem tuturor oportunităților și provocărilor. Investiția în oameni este și va rămâne primul nostru obiectiv**](#)

România se remarcă prin tranzacții care vizează spații logistice și industriale

Schimbările care se produc în piața imobiliară sunt vizibile și atunci când vine vorba despre direcționarea investițiilor. Astfel, în ultimii ani, România s-a remarcat în regiune pentru dezvoltarea sa armonioasă și continuă în ceea ce privește segmentul tranzacțiilor ce au avut ca rezultat dezvoltarea de *spații logistice și industriale*, în special datorită pandemiei.

Loredana Popescu considera că există încă loc pentru extinderea acestui segment și semnalează o creștere a numărului de contracte prin care sunt închiriate, cumparate sau construite spații logistice și de distribuție. „Această dezvoltare a fost determinată de mai mulți factori, cum ar fi: locația geografică strategică a țării noastre, creșterea cererii de servicii de comerț electronic, creșterea volumului de transporturi terestre, maritime, feroviare etc. Nu întâmplător observăm cum, în zone care anterior nu erau valorificate de către proprietari, au apărut centre logistice care susțin obiectivele de dezvoltare ale companiilor. În ceea ce privește evoluția acestui segment, din punctul nostru de vedere, preconizăm că aceasta va rămâne puternică în special în zonele geografice de interes și care dispun deja de infrastructura necesară, urmând ca ulterior, dezvoltarea mai rapidă a infrastructurii, la nivel local, să aibă loc prin tranzacții similare care să permită o mai mare conectivitate. În acest sens, acest segment vine cu numeroase oportunități semnificative pentru investitorii și dezvoltatorii imobiliari, România fiind în prezent atractivă pentru acest tip de evoluție. Desigur, piața se poate confrunța și cu unele provocări, iar perspectivele, pe termen lung, depind de mai mulți factori economici, mai ales de reglementările legislative care ar trebui să încurajeze dezvoltarea”, detaliază avocatul.

Echipa **Popescu & Asociații** asistă clienții în dezvoltarea de parcuri industriale sau depozite moderne care vin în întâmpinarea nevoilor tot mai stringente ale retailerilor pe fondul creșterii consumului. „Prin urmare, tranzacțiile imobiliare în zona pieței industriale au fost prezente începând cu luna martie a acestui an, când clienții ori prospectează piața și solicită un raport amanunțit cu privire la situația juridică a numeroaselor locații identificate, ori au parcurs etapa preliminară și solicită suport în negocierea clauzelor sensibile”, mai spune interlocutoarea *Biz Lawyer*.

[→ **Patru case locale de avocați, în topul global al celor mai bune 100 de firme implicate în arbitraje internaționale sunt prezentate în GAR 100 \(2023\), ce mandate au avut și ce spun clienții despre avocați și prestațiile acestora. T**](#)

și LDDP asista clienți în arbitraje cu pretenții de 12,5 miliarde de dolari

Dezvoltare și diversificare pe zona de retail

În ultimii ani, jucatorii din zona de *retail* din România s-au confruntat cu multe provocări. În plus, pandemia a contribuit la accelerarea procesului de digitalizare și la schimbarea comportamentului consumatorilor, cum ar fi realizarea tot mai des a cumparaturilor online, respectiv livrarea acestora la domiciliu.

În acest context, segmentul de retail s-a dezvoltat și diversificat, atât din punct de vedere digital, cât și din punct de vedere al formatelor de magazin. **Loredana Popescu** este de parere ca proiectele dezvoltate în orașe mai mici din țara vor continua să se extindă și să se dezvolte atât în 2023, cât și în următorii ani.

„Prin urmare, așa cum am menționat, observăm ca o serie de importanți retaileri, cunoscuți atât la nivel internațional, cât și la nivel național, se orientează treptat și către orașe mai mici, în scopul promovării companiei și extinderii serviciilor oferite și a produselor pe care le comercializează. Printre avantajele înființării/extinderii unui nou proiect într-un oraș mai mic se numără atât costul forței de muncă, acesta fiind de obicei unul mai scăzut decât cel recunoscut în orașele cu o populație mai mare și costuri de trai mai ridicate, cât și prețurile mai mici în ceea ce privește închirierea sau cumpararea spațiilor comerciale. Totodată, aceste tipuri de proiecte sunt susținute și prin acordarea diverselor finanțări nerambursabile, în scopul dezvoltării economiei pe termen mediu și lung, în special în zonele defavorizate”, argumentează avocatul.

În ceea ce privește mixul dintre retail și rezidențial, *Partenerul Popescu & Asociații* crede ca dezvoltarea acestor proiecte oferă multe avantaje pentru toate părțile implicate: retaileri, investitori/dezvoltatori imobiliari și locuitorii zonei, dezvoltare care necesită totuși o analiză atentă cost-beneficiu. În plus, mixul dintre formatele tradiționale și canalele digitale și integrarea cât mai bună a acestora, poate oferi mai multe avantaje pe termen lung ținând cont și de profilul consumatorilor cărora li se adresează.

„De câțiva ani asistăm mai mulți clienți, în diverse proiecte pentru acest segment. Cel mai important proiect din portofoliul nostru este pentru unul dintre cei mari retaileri din România în procesul său de expansiune. Acesta s-a dezvoltat în special în zonele urbane, însă în ultima perioadă, în baza unor studii de piață, ritmul expansiunii a manifestat o tendință și spre zonele rurale. Pe lângă expansiunea accelerată, am asistat clientul și în procesul său de digitalizare și eficientizare a procesului de producție și livrare. În acest scop, s-au înființat depozite logistice centrale și locale, fiind parcurse mai multe procese și achiziții imobiliare vizând zone limitrofe ale Bucureștiului, cât și sudul țării. Acest proces de extindere a venit împreună cu mai multe procese de achiziții a unor companii locale fiind preluat și procesul logistic odată cu aceste operațiuni”, completează avocata interviuata de **BizLawyer**.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Necunoscutele din rezidențial

Un alt segment puternic influențat de schimbările din economie este cel *rezidențial*. Cei mai importanți factori de influență ai prețurilor proprietăților imobiliare de tip rezidențial sunt veniturile disponibile ale gospodariilor, precum și ratele dobânzilor, respectiv condițiile de acordare a creditelor sau costurile de construcție.

„În contextul anilor precedenți, remarcam ca orice alterare a factorilor majori de influență se simte imediat și direct în piața imobiliară. Pe termen scurt, pot urma scaderi ale prețurilor materialelor de construcții. Cu toate acestea, schimbarea previzionată este capabilă a influența doar prețurile construcțiilor rezidențiale individuale, nu și pe cele colective. În același timp, există aceeași tendință de creștere și în rândul retailerilor și antreprenorilor care se orientează în dezvoltarea rețelei de proximitate a magazinelor proprii și care preferă să încheie contracte de închiriere a spațiilor comerciale plasate în zonele rezidențiale. În ceea ce privește proiectele pe care le-am asistat, putem să menționăm cereri ale unor clienți orientate spre posibilitatea dezvoltării unei relații de parteneriat cu antreprenorii care au avut solicitări pentru deschiderea de magazine de proximitate folosind conceptul de franchising. În acest fel, există avantaje atât pentru retailerii, cât și pentru antreprenorii: folosind împreună toate resursele și know-how-ul propriu pot rezista în fața provocărilor determinate de creșterile de prețuri, finanțările bancare prudente sau obținerea, cu dificultate, a creditelor”, comentează **Loredana Popescu**.

Mandate venite din alte industrii

Practica de *Real Estate* a firmei **Popescu & Asociații** se implică și în mandate care vin din alte industrii și care au atingere cu piața imobiliară.

De exemplu, investițiile ce implică generarea de energie din surse regenerabile (cum sunt parcurile eoliene și solare), necesită utilizarea unor suprafețe mari de teren, iar dezvoltarea unor astfel de proiecte poate implica diverse aspecte juridice și de reglementare legislativă, inclusiv drepturile de utilizare a terenurilor, autorizațiile de mediu, reglementările privind piața energiei etc.

În plus, piața proiectelor ce implică producerea de energie din surse regenerabile se poate confrunta cu diverse provocări și incertitudini, cum ar fi dreptul de proprietate, utilizare și transfer, schimbările de reglementare, fezabilitatea tehnică și financiară, conformitatea cu legislația și standardele naționale și ale Uniunii Europene, impactul social și de mediu etc.

Avocații **Popescu & Asociații**, cu expertiza atât în domeniul dreptului imobiliar, cât și al energiei, dar nu numai, ajută clienții să depășească orice provocare și să găsească cele mai bune soluții care să echilibreze interesele tuturor părților implicate. „Astfel, la momentul actual, avem clienți care ne solicită diverse clarificări precum modalitățile de implementare ale reglementărilor tehnice privind metodologia de calcul a performanței energetice a clădirilor. Acestea au caracter de noutate, intrând în vigoare începând cu luna februarie a acestui an. Considerăm că schimbările produse vor fi unele benefice sectorului de real estate, astfel încât piața construcțiilor din România va cunoaște o aliniere cu politicile europene de sustenabilitate. În ceea ce privește cererile privind securizarea terenurilor în scopul dezvoltării de capacități de energie regenerabilă, putem afirma că, într-adevăr, odată cu creșterea volumului de muncă în practica de real estate, aceasta a venit și cu o creștere a interesului. După cum știm, un parc cu panouri fotovoltaice nu poate fi dezvoltat peste noapte. Mai exact, realizarea proiectului poate dura între 3 și 5 ani, fiind necesare o serie de operațiuni, precum: autorizații, studii de fezabilitate, studiu geo, due-diligence, eventual proceduri de obținere a fondurilor europene, ceea ce duce automat la creșterea nevoii de securizare a terenurilor”, precizează avocatul.

De asemenea, în prezent, **Popescu & Asociații** oferă suport și asistență juridică unei autorități cu privire la procesul de realizare a unui centru de management integrat al deșeurilor. Astfel, în această situație se poate observa cum practica de real estate a societății se află în strânsă legătură cu cea referitoare la dreptul mediului, dar și

dreptul administrativ.

Totodata, echipa de avocați ofera asistența unui jucator local de top pe piața imobiliara și rezidentiala din România, în ceea ce privește achiziția unui jucator important activ în sectorul pisciculturii, care își desfășoara activitatea în București, ca parte a strategiei sale de extindere pe piața din România.

„Raportându-ne la ultimul an, volumul de munca pe aria de real estate a societății s-a menținut relativ constant, în sensul ca am continuat recurența mandatelor în curs, asistând deopotrivă clienți și pe zona de permitting pentru construire și exploatare a construcțiilor, atât pe segmentul rezidential, cât și office, oferind în același timp asistența în legatura cu diverse neînțelegeri contractuale aparute între dezvoltatori și clienți. În același sens, echipa noastră a coordonat proiecte complexe, ce contribuie la dezvoltarea unei infrastructuri aeroportuare, acest lucru fiind realizat, în concret, prin asistența juridica acordata în procesul de obținere a documentației necesare dezvoltarii aeroportuare”, adauga **Loredana Popescu**.

Totodata, practica de *Real Estate* a inclus întotdeauna și o componenta solida pe zona de litigii, având în vedere ca în majoritatea mandatelor este necesara o analiza integrata a proiectelor. În majoritatea cazurilor, fiind vorba despre proiecte complexe, se ajunge la o concluzare a departamentului de consultanța cu cel de litigii.

În prezent, experții **Popescu & Asociații** sunt alaturi de doi jucatori de renume pe piața construcțiilor din Europa în numeroase proceduri arbitrale aflate pe rolul instanțelor naționale și ale Curții de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României, cu privire la contracte FIDIC ori proceduri de achiziții publice.

Citește și

[→ **Popescu & Asociații intenționeaza sa creasca și sa consolideze echipa din practica Dreptului Concurenței, care acopera un volum de 30-35% din activitatea firmei | De vorba cu partenerile Loredana Popescu și Dana Bivol despre modul în care se lucreaza și proiectele de referința din aceasta arie. Activitate preponderent preventiva, prin semnalarea potențialelor probleme de risc și gasirea celor mai bune soluții pentru evitarea sancțiunilor. Avocații cu o vasta experiența formeaza adevarate echipe cu reprezentanții fiecarui client**](#)

[→ **Multe mandate de o complexitate ridicata, cu elemente de noutate, pentru avocații din Departamentul de Dreptul Mediului de la Popescu & Asociații. Despre modul în care lucreaza echipa, nevoile clienților, cele mai importante proiecte și previziuni pentru viitor, într-o discuție cu partenerile Loredana Popescu și Dana Bivol**](#)

Proiecte diverse și complexe

Datorita experienței pe care o au, avocații **Popescu & Asociații** au pe masa de lucru un portofoliu care include proiecte diverse și complexe.

Unul dintre aceste mandate gestionate de echipa de *Real Estate* a presupus asistarea și reprezentarea a doi jucatori de pe piața de transport în procesul de transfer al activelor din patrimoniul unei societăți catre cealalta. Dosarul a urmarit un amplu proces de due-diligence ce implica analiza întregii documentații privind activele societății, atât

bunuri imobile, cât și mobile, evaluarea activelor sale, verificarea legalității drepturilor de proprietate și utilizarea activelor, precum și respectarea reglementarilor în vigoare.

Un alt mandat important îl reprezintă asistarea dezvoltării unui proiect imobiliar cu un impact semnificativ asupra turismului, în speța derularea unui contract de concesiune având ca obiect lucrări privind construirea unui complex sportiv multifuncțional, ce va conține inclusiv un aquapark, acesta urmând a fi realizat în una dintre cele mai cunoscute stațiuni montane din țara.

În plus, avocații au asistat și reprezentat un consiliu local în ceea ce privește procesul de modernizare a unui spital municipal, în scopul extinderii și dezvoltării activității acestuia, prin construirea unui nou corp unde este în prezent situată zona de imagistică.

„Referitor la modalitatea de gestionare a mandatelor, echipa noastră are departamente specializate din care fac parte atât avocați juniori, a caror activitate este continuu coordonată de către un avocat senior, cât și avocați cu grade diferite de senioritate, însă activitatea este întotdeauna desfășurată la nivel de echipă care lucrează sub coordonarea unuia dintre partenerii societății, în funcție de specificul mandatului”, încheie **Partenerul Popescu & Asociații**.

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