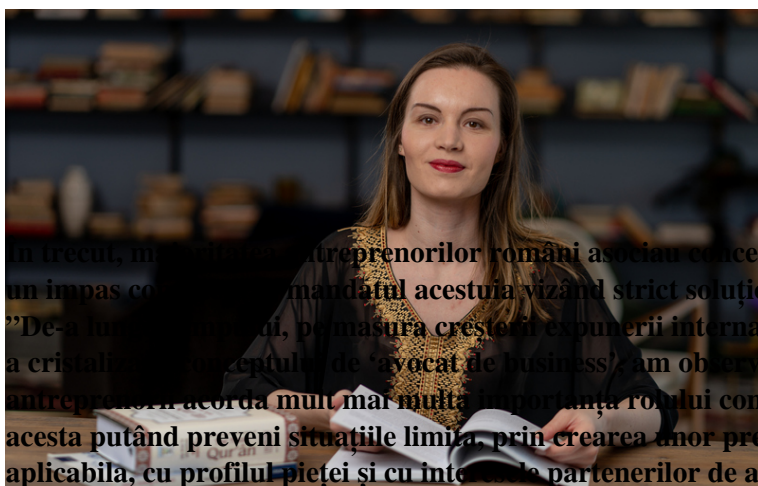


Cele mai în voga topicuri din 2023 care au afectat afacerile româno-emirateze și provocările generate de acestea pentru clienți și avocații de business implicați în investiții internaționale | De vorba cu Casiana Dușa, promotorul practicii de Islamic Law în România, despre modificările fiscale și boom-ul imobiliar din Dubai, apetitul românilor pentru exportul către EAU, interesul crescut al emiratezilor către investiții de impact în proiecte din România, precum și blocajele antreprenorilor români pe piața dubaieza



În trecut, mulți dintre antreprenorilor români asociau conceptul de “avocat” cu o situație conflictuală ori cu un impas comercial, mandatul acestuia vizând strict soluționarea respectivei spețe, cel puțin pe plan local. ”De-a lungul timpului, pe măsura creșterii expunerii internaționale a României în medii de afaceri de top și a cristalizării conceptului de “avocat de business”, am observat o schimbare notabilă de optica, în sensul că antreprenorii acorda mult mai multă importanță rolului consultanței juridice încă din faza negocierii, acesta putând preveni situațiile limită, prin crearea unor premise contractuale sincronizate cu legea aplicabilă, cu profilul pieței și cu interesele partenerilor de afaceri implicați”, a declarat, într-un interviu

acordat ^{Biz}lawyer, Casiana Dușa - avocat cu practica în Dubai și specializare în „Islamic Law”, care a înființat Romanian Arab Investments House pentru a sprijini comunitatea de business musulmana cu interese în România și antreprenorii români care doresc să se extindă în Orient.

Atunci când părțile provin din jurisdicții diferite, de cele mai multe ori apar divergențe de opinie, prin urmare aducerea lor la un numitor comun din punct de vedere juridic este crucială. ”Avocatul cu experiența în ambele sisteme de drept ale partenerilor poate eficientiza succesul unei negocieri și a unei relații de afaceri pe termen lung, aceasta fiind și ideea care sta la baza caselor de avocatură internaționale cu birou în Dubai. Activitatea mea prezenta ce are ca scop consolidarea relațiilor de afaceri româno-emirateze pornește de la aceeași premisă”, a nuanțat Casiana Dușa în articolul publicat azi în secțiunea [Islamic Law](#) din ^{Biz}Lawyer.

[Casiana Dușa a intrat anul acesta în clubul select al elitelor europene cu vârsta sub 40 ani.](#) Ea se numără printre cei mai buni 40 de antreprenori din Europa, recompensați pentru parcursul lor, succesul obținut, ambiția, relațiile regionale și inspirația oferită tinerelor generații.



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

BizLawyer: Care au fost cele mai frecvente spețe cu care s-au confruntat anul acesta avocații specializați în drept emiratez aflați ”în spatele” clienților români cu afaceri în Emirate? Și care ar fi interesele investitorilor arabi în România?

Casiana Dușa: Anul 2023 s-a remarcat cu un aflus de oportunități de afaceri și tranzacții româno-emirateze, care au pus bazele unor proiecte promițătoare ce vor marca cu siguranța mediul antreprenorial român și potențialului economic al țării noastre. În EAU, cele mai frecvente spețe ale clienților români vizează relocări prin expansiunea afacerilor, tranzacții imobiliare, distribuire de produse tradiționale românești, dispute contractuale și finanțare de proiecte. În România, în afara de bine cunoscutele proiecte lansate la nivelul guvernelor celor două țări, investitorii arabi au început să fie din ce în ce mai interesați de potențialul pe care țara noastră îl poate oferi, fiind dispuși să dezvolte proiecte grandioase.

În ce privește proiectele derulate în EAU, este esențial ca antreprenorii să aibă alături un avocat de business specializat în drept emiratez, sistemul de drept prezentând o specificitate a carei necunoaștere poate avea implicații financiare majore. Înainte de inițierea oricărei afaceri este esențial ca antreprenorul să cunoască modalitățile juridice de intrare pe piața, prevederile relevante din aria de drept aplicabilă precum și regimul fiscal la care se va supune.

Ce modificări au apărut recent în zona fiscalității și de ce este imperios necesar să ai un avocat alături atunci când țintești piața din EAU?

Alteța sa Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, președintele Dubai-ului a declarat într-un comunicat ca “Emiratele Arabe Unite au avut o evoluție economică remarcabilă, comerțul exterior non-petrolier înregistrând rate de creștere excepționale, depășind 1.239 de trilioane AED în prima jumătate a anului 2023.” Aceasta declarație se reflectă în consolidarea relațiilor comerciale inclusiv cu țara noastră, având în vedere că numeroși antreprenori români au efectuat investiții masive, și-au extins afacerile și au introdus produse/servicii de nișă în Orientul Mijlociu.

Diverse companii românești s-au extins în Dubai atât cu scopul de a avea acces la unul dintre cele mai mari hub-uri de business din lume, acest lucru implicând implicit creșterea cifrei de afaceri, precum și cu scopul de a-și optimiza fiscal structura comercială. Chiar dacă s-a introdus impozitul de 9% pe profitul care depășește nivelul de 375.000 AED (echivalent aprox. 93.000 Euro) pentru anul financiar care a început la sau după 1 iunie 2023, nu este de neglijat faptul că impozitul pe dividende a rămas 0% în majoritatea cazurilor, aspect deloc de neglijat pentru structurile care au ca asociat majoritar o persoană juridică din Dubai. Rolul avocaților este crucial atât pe partea de “compliance” vizând sincronizarea legislației românești și emirateze, cât și în ce privește construirea efectivă a strategiei de dezvoltare internațională a afacerii cu respectarea rigorilor legii.

Ați anunțat recent că legislația aplicabilă contractelor de agenție în Emirate a fost modificată. Ce riscuri apar pentru antreprenorii români cu afaceri în regiune și cum îi poate sprijini un avocat?

Modificările recente ale legislației aplicabile contractelor de agenție din 15 iunie 2023 și deosebit de atractive pentru straini au generat un aflus de exporturi catre EAU, controlul producatorilor asupra duratei contractelor de agenție înregistrate și asupra momentului în care aceste contracte pot fi reziliate fiind mult mai mare ca în trecut. Este imperios necesar ca orice antreprenor sa cunoasca implicațiile unui astfel de contract înainte de semnare, în caz contrar, existând riscul unor blocaje cauzate de mecanismul de distribuire printr-un agent exclusiv nediligent, în baza unor clauze abuzive. Consultața juridica în faza incipienta este importanta atât din perspectiva optimizării condițiilor juridice ale agenției / reprezentării pe piața și a protejării marcii, cât și a costurilor pe care le implica o astfel de operațiune.

Citește și

→ [Relocarea unui business în Dubai, proiect explicat de Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu, certificata în drept islamic, și Olga Petz, managerul companiei Casa Concrete, care a pus Emiratele Arabe Unite pe harta expansiunii. Cum arata planul de intrare pe o piața noua, care sunt elementele cheie și cum te poate ajuta consultantul bine ales](#)

→ [Cum poate fi accesata o investiție islamica ‘Halal’ în România și ce criterii trebuie îndeplinite de un proiect local pentru a fi ‘Shariah compliant’. Despre ‘Mudarabah’ și ‘Musharakah’, ca mecanisme de investiții și proiecte concrete în care a fost implicata, într-o discuție cu Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu](#)

→ [Cum poți achiziționa o proprietate în Dubai și ce trebuie sa știi despre piața, randamente, riscuri și aspecte juridice specifice regiunii. Recomandarile Casiane Dușa, avocat senior certificat în drept islamic, specializat în consultanta de business în România și Orientul Mijlociu, referitoare la capitalizarea investiției, tranzacții, taxe și siguranța proiectelor](#)

Tot mai mulți români sunt atrași de piața imobiliara din Dubai. Ce tip de operațiuni vizeaza și cât de ocupați sunt avocații acestora?

Probabil cele mai multe spețe cu care s-au confruntat casele de avocatura sunt cele din real-estate, piața imobiliara din Dubai atingând recorduri de neegalat. Conform evidențelor oficiale ale Dubai Land Department, în primele 8 luni ale anului 2023, au fost înregistrate 83,651 tranzacții, dupa ce în 2022 piața a înregistrat 97,465 de tranzacții înregistrate în valoare de 266,347 miliarde AED.

Investitorii români au avut o contribuție notabila la acest record, ei aflându-se în top 10 al celor mai puternici achizitori de imobile, conform raportului publicat de Better Homes pentru al treilea trimestru al anului 2022. Deal-urile acestora vizeaza o gama larga de operațiuni, printre care: achiziții de proprietăți finalizare / off-plan, achiziție proprietate off-plan la lansarea proiectului și revânzarea dupa o anumita perioada cu mark-up, achiziție pentru investiție urmata de închiriere în regim hotelier ori pe termen lung, partaje având ca obiect imobile de pe teritoriului Dubaiului etc.

Fiecare dintre acestea are o configurație legislativa și contractuala specifica, de care orice antreprenor ar trebui sa fie în tema pentru a avea certitudinea ca investiția sa este cu adevarat profitabila și nu doar o speranța deșarta care a lucit pe hârtie, dar nu este aur. Orice decizie de investiție trebuie sa aiba la baza o opinie specializata pe

componentele de evaluare, investițională și juridică.

Cum și-au finanțat românii achizițiile? Și care sunt provocările în proiectele de finanțare din Emirate?

Investițiile realizate prin credite ipotecare sunt o opțiune la care s-a apelat în peste 21,781 din tranzacțiile înregistrate în primele 8 luni ale anului 2023 la Dubai Land Department, multi români apelând la această oportunitate în limita a 40% din prețul de achiziție. Contractele de credit, restricțiile și procedura de obținere a finanțării vin la pachet cu o serie de provocări pe care investitorul ar trebui să le cunoască pe termen scurt, mediu și lung, prin consultarea unui avocat specializat în drept emiratez/finanțari, dar și a mai multor brokeri de credite. Una dintre cele mai frecvente spețe cu care se confruntă avocații în proiectele de finanțare este problema renegocierii/refinanțării creditului atunci când investitorul realizează că din cauza creșterii costurilor (eventual ca urmare a creșterii indicelui Bancii Centrale a EAU), randamentul sau investițional scade sub 6% pe an, dezavantaj care firește vine la pachet și cu devalorizarea proprietății până la recuperarea efectivă a investiției (care în multe cazuri nefericite, ajunge la 20-25 ani).

De asemenea, clienții au probleme juridice importante inclusiv cu privire la contractele de property management ce pot conține clauze abuzive și care le pot ține proprietatea blocată pentru o perioadă lungă de timp, fiind lipsiți de opțiuni pe zona nelitigioasă.

Capitalul emiratez pare tot mai interesat de România. Cum îl puteți spijini în proiectele locale?

Ca urmare a interesului tot mai mare al emiratezilor în proiecte dezvoltate în România, tradus în investițiile majore deja plasate de aceștia (a se vedea parteneriatul cu DP World, joint-venture între Masdar și Hidroelectrică, proiectul Al Dahra din Insula Mare a Brailei etc.), țara noastră are deja premisele necesare pentru primirea de noi investiții străine în mediul privat. Interesele actuale acoperă atât opțiunea dezvoltării unor proiecte noi, cât și investirea în proiecte existente.

Unul dintre scopurile mele primordiale este consolidarea acestor interese pentru generarea cât mai multor proiecte de succes în țara noastră, motiv pentru care am creat o rețea de parteneri cheie la cel mai înalt nivel pe plan local și internațional cu ajutorul cărora să pot veni în întâmpinarea nevoilor clienților cu expertiza juridică, dezvoltare imobiliară, evaluare, property management și soluționarea disputelor.