

Sectorul imobiliar ramâne în atenția investitorilor, dar necesita o abordare strategica și o gestionare mai riguroasa din punct de vedere juridic



D&B
DAVID SI BAIAS

Sectorul imobiliar este în ultima vreme supus unor provocari și teste tot mai diverse mai ales pe piața locala. Factori precum instabilitatea geopolitica, eliminarea unor facilitati fiscale, deficitul bugetar mare și inflația influențeaza în mod direct apetitul investitorilor. Cu toate acestea, aderarea României la spațiul Schengen, revenirea unui numar tot mai mare de români din diaspora și dezvoltarea accelerata a infrastructurii contribuie la revitalizarea interesului pentru plasamente în domeniul imobiliar. Antreprenorialul românesc, ajuns la maturitate, dispune de lichidități și expertiza, percepând investițiile imobiliare drept o metoda sigura de protejare a capitalului, fie prin achiziția de terenuri, fie prin dezvoltarea de proiecte imobiliare.

O planificare atenta a structurii portofoliului, o administrare atenta a contractelor și o strategie clara pentru dezvoltarile noi sunt elemente esențiale pentru a face fața provocarilor anului 2025 și pentru a transforma riscurile în profit.

Structurarea portofoliului imobiliar: cheia unei administrari eficiente

Gestionarea eficienta a unui portofoliu imobiliar necesita o strategie clara de structurare a deținerilor, potrivita nevoilor de finanțare și protejare a activelor de riscurile inerente afacerii, precum și un efort de adaptare continua la condițiile dinamice de piața.

Opțiunile variaza de la deținerea imobilelor într-o singura entitate operaționala, la distribuirea acestora în entități separate, pâna la crearea unei structuri dedicate administrarii activelor și închirierii acestora catre alte companii din grup. Alegerea modelului optim trebuie sa țina cont de fluxul de numerar, necesitatea utilizarii imobilelor drept garanții pentru credite, regulile prețurilor de transfer și reglementarile fiscale. Un aspect esențial îl reprezinta flexibilitatea structurii patrimoniale, având în vedere ca orice transfer intra-grup implica proceduri complexe, taxe notariale și de carte funciara. Astfel, este recomandat ca structura sa fie conceputa de la început pentru a permite adaptabilitate și eficiența operaționala și a asigura stabilitatea patrimoniului imobiliar indiferent de modificarile planului operațional.

Administrarea și operarea patrimoniului provocari și reglementari

Gestionarea patrimoniului imobiliar implica încheierea unor contracte variate, precum cele de închiriere, superficiei, uzufruct sau contracte de construcție.

În cazul contractelor de închiriere, reglementarile legislative impun o atenție sporita modului de redactare. Spre

exemplu, potrivit legii, contractul de închiriere trebuie să prevadă răspunderile părților în ceea ce privește apararea împotriva incendiilor. De asemenea, obligațiile de raportare ESG devin din ce în ce mai relevante, fiind necesară includerea acestora în contracte. Un aspect adesea ignorat este faptul că locatorul poate deveni entitate raportoare conform Legii 129/2019 privind prevenirea spălării banilor. Acesta trebuie să aplice măsuri de cunoaștere a clienței încă din faza inițială a relației contractuale, ceea ce implică colectarea unor documente specifice de la chiriași. De asemenea, contractele de închiriere încheiate cu entități afiliate trebuie să respecte reglementările privind prețurile de transfer. Din perspectiva contractuală, deosebit de importante sunt și clauzele referitoare la costurile operaționale („taxa pe servicii”), clauzele de indexare sau clauzele privind recuperarea de la chiriaș a impozitului pe construcții. În general întregul contract, trebuie redactat în mod clar și explicit, orice clauză neconformă sau vagă fiind de natură să atragă fie sancțiuni contravenționale, fie litigii costisitoare sau chiar prejudicii pecuniare.

În ceea ce privește construcțiile, o atenție deosebită trebuie acordată documentației de autorizare, respectării normelor de urbanism, dar și contractelor de antrepriză și subcontractare. Clauzele referitoare la garanțiile de bună execuție, stabilirea mecanismului de preț (paușal sau preț pe unitate), clauzele de răspundere a constructorului, de respectare a calendarului de execuție sau de remediere a viciilor, sunt subiecte aprins dezbătute, iar formularea acestora are rol de protecție a dezvoltatorului față de eventualele creșteri de costuri sau posibile prejudicii.

Un alt aspect esențial pentru eficiența investițiilor imobiliare îl reprezintă oportunitățile de reducere a costurilor, inclusiv prin facilități fiscale și optimizarea consumului energetic. Deși sectorul imobiliar nu beneficiază în mod tradițional de scheme de ajutor de stat, dezvoltatorii pot accesa, cu respectarea legii, scutiri de impozit pentru cladiri dacă imobilele sunt incluse într-un parc industrial. Totodată, investițiile în tehnologii verzi și eficiența energetică pot aduce o serie întreagă de beneficii, inclusiv de natură financiară.

Pregătirea pentru vânzare: analiza juridică preliminară și maximizarea valorii afacerii

Vânzarea unei afaceri imobiliare este un proces complex, influențat de structura activelor, documentația juridică și interesele cumpărătorilor. O evaluare juridică preliminară a afacerii poate evidenția riscurile și vulnerabilitățile, permițând vânzătorului să implementeze măsuri corective înainte de începerea negocierilor de vânzare. Astfel de măsuri, deși implică de multe ori eforturi susținute din partea vânzătorilor și consultanților acestora, au rolul să protejeze valoarea de vânzare de eventualele diminuări de preț corelative riscurilor identificate. De asemenea, corectarea deficiențelor înainte de vânzare are și rolul de a facilita plata prețului, fără rețineri sau amânări de plată. Contractele de vânzare-cumpărare trebuie redactate de persoane cu pregătire juridică adecvată, cu atenție în special în ceea ce privește clauzele de garanție, despăgubiri și mecanismele de plată, pentru a evita obligații excesive pentru vânzător după finalizarea tranzacției.

În concluzie, investițiile imobiliare rămân o oportunitate atractivă în România și pentru anul 2025, dar necesită o abordare strategică și o înțelegere riguroasă a reglementărilor aplicabile și a mecanismelor juridice aferente.