

Albota Law Firm își menține standardele ridicate în Real Estate cu o echipa alcatuita doar din avocați seniori, recunoscuta constant în ghidurile internaționale. Practica are anvergura, ritm și disciplină, iar vizibilitatea internațională validează un mod de lucru orientat spre rezultat | De vorba cu Oana Albota (Managing Partner) despre tendințele pieței, provocările perioadei modul în care lucrează echipa



Albota Law Firm intră în 2026 cu o practică de Real Estate matură, construită pe o echipă construită doar din practicieni cu experiență, care lucrează rapid, coerent și fără bucle inutile de revizuire. Forța sa stă în modul inteligent în care conectează, fără întreruperi, urbanismul, finanțarea, contractele de construire și exit-ul, ținând proiectele pe traiectorie chiar și când presiunile de cost, termenele administrative sau schimbările fiscale care afectează planul inițial. Mandatele recente – de la dezvoltări rezidențiale bancabile la refinanțări pe office și proiecte cu specific hospitality – arată o capacitate constantă de a calibra documentația la exigențele bancilor și la realitățile comerciale din teren. Practica este multidisciplinară în sensul autentic al cuvântului: avocații aduc în aceeași masă expertiză complementară în litigii, energie, corporat și M&A, astfel încât analiza, redactarea și negocierea curg fără fricțiuni. În leasing, echipa negociază formule flexibile, dar solide, pe o piață tot mai orientată spre chiriaș, iar în construcții preferă arhitecturi contractuale care protejează echilibrul economic și continuarea lucrărilor. Pe fondul unei finanțări mai selective, a unei piețe tot mai atente la ESG și a unei jurisprudențe care stabilizează autorizațiile, firma își ajustează constant procedurile pentru a conferi siguranța juridică și cadența operațională. Tendința generală a pieței rămâne una de ajustare cu disciplină: proiectele bine structurate, cu due diligence temeinic, garanții clare și fluxuri transparente, își găsesc încă finanțare și cumpărători. În acest context, Albota Law Firm rămâne un partener eficient în realizarea proiectelor: lucid pe risc, rapid în soluții și eficient în a transforma soluțiile legale în progrese cuantificabile pe șantiere și în tranzacții.

Ajustare controlată, finanțare mai selectivă și mandate care pastrează proiectele pe traiectorie

În fotografia ultimului an, imobiliarele românești nu arată o „resetare”, ci mai curând o reșezare atentă a pieselor de pe tablă. Segmentul rezidențial mediu își pastrează dinamica, iar logistica rămâne un magnet pentru capitalul cu viziune operațională, în vreme ce bancile și investitorii operează cu un filtru de prudență vizibil mai fin. „În perioada 2024–2025, piața imobiliară trece printr-o ajustare naturală, nu printr-o ‘resetare’ în sensul clasic”, a spus [Oana Albota](#), Partener fondator al Albota Law Firm. „Cererea s-a menținut relativ constantă pe segmentele cu potențial real - în special rezidențialul mediu și logisticul - însă nivelul de prudență este mai ridicat, atât din partea cumpărătorilor, cât și a finanțatorilor”, a nuanțat ea.

Această schimbare de ton se vede cel mai clar în creditare. Instituțiile finanțatoare rămân prezente, dar intra în tranzacții după un due diligence bancar mult mai granular, axat pe garanții solide, pe dovada pre-vânzărilor sau a pre-închirierilor și pe aportul de capital al dezvoltatorului. „Bancile rămân active, dar impun condiții mai prudente, cu o verificare atentă a garanțiilor, a pre-vânzărilor/închirierilor și a aportului propriu al dezvoltatorului”, a explicat [Oana Albota](#). „Acest filtru selectiv face diferența între proiectele care merg mai departe și cele care sunt puse în așteptare”, a completat ea, arătând că apetitul investitorilor s-a temperat pe fondul incertitudinilor

macroeconomice și politice, fara ca interesul strategic pentru piața locala sa dispara.

În teren, efectele acestei prudențe se suprapun peste un set de presiuni bine-cunoscute: costuri de construcție împinse în sus, termene administrative lungi pentru autorizații și avize, plus un mediu fiscal mai apăsător. „Am întâlnit proiecte aflate în dificultate, în special din cauza creșterii costurilor, a întârzierilor administrative și a presiunii fiscale”, a menționat **Oana Albota**. „Cele mai eficiente soluții au fost restructurarea bugetelor, renegocierea termenelor și a obligațiilor, precum și amânarea unor faze până la stabilizarea costurilor și a cererii”, a precizat ea, adăugând ca, deși insolvența apare rar, concordatul preventiv a devenit mai des folosit acolo unde fluxurile de numerar nu au mai putut fi recalibrate la timp.

Citește și

→ [Piața de Real Estate, radiografiata de NNDKP, firma despre care ghidurile juridice internaționale spun ca este “probabil cea mai buna din România” în aceasta practica: industrial-logistic în viteza, office cu accent pe retenție și eficiența, rezidențial cu presiune pe preț | De vorba cu Vlad Tanase \(partener\) despre dinamica pieței, apetitul investitorilor, tranzacționarea proiectelor și blocajele de pe acest segment](#)

Pe piața de birouri, jocul s-a mutat ferm în terenul chirieșilor. Rata spațiilor neocupate pune presiune pe încasari, iar negocierile se concentreaza mai puțin pe extindere și mai mult pe optimizare. „Piața de birouri este, în prezent, puternic orientata spre chiriași, cu grad ridicat de neocupare și presiune asupra proprietarilor”, a subliniat **Oana Albota**. „Preînchirierile sunt rare, iar majoritatea tranzacțiilor din ultimul an a vizat renegocieri: ale contractelor existente - de regula pentru extinderea duratei contractuale, dar cu reducerea suprafețelor închiriate”, a detaliat ea. În acest context, proprietarii au devenit semnificativ mai flexibili, oferind incentive comerciale consistente - perioade de rent-free, contribuții la fit-out, pachete de relocare - pentru a menține chiriașii actuali sau a atrage noi ocupanți.

La capitolul reconversii, discuțiile sunt intense, însă realitatea tehnica și urbanistica tempereaza entuziasmul. Multe cladiri ar avea sens economic daca ar trece la rezidențial sau la funcțiuni mixte, dar condițiile de structura, instalații, parcare, însoțire și standarde de locuire ridica bariere costisitoare. „Deși reconversia birourilor catre rezidențial sau mixte este frecvent discutata, implementarea ramâne dificila din cauza limitarilor urbanistice, cerințelor tehnice și costurilor de adaptare”, a indicat **Oana Albota**. „Majoritatea acestor proiecte sunt încă în faza de fezabilitate, iar doar unele avanseaza spre execuție”, a adăugat ea.

Pe acest segment, mandatele pe care le gestioneaza avocații fac diferența între un portofoliu care rezista presiunii și unul care își erodeaza valoarea. Albota Law Firm a lucrat pe refinanțari bancare menite sa restructureze împrumuturi intragrup sau sa înlocuiasca facilități vechi, dar și pe tranzacții de închiriere în cladiri de birouri existente - instrumente juridice care refac echilibrul economic al proiectelor. „Aceste procese s-au dovedit esențiale pentru adaptarea proprietarilor la noul context și pentru asigurarea sustenabilității portofoliilor pe termen mediu”, a spus **Oana Albota**.

Prețurile din rezidențial urca în ritm constant, din rațiuni mai degrabă obiective: materialele și manopera s-au scumpit, iar modificările de TVA ajung, în final, în prețul platit de cumparator. În același timp, cumparatorii evalueaza mai atent timingul și bugetul, mai ales în contextul incertitudinii politice și al noilor masuri fiscale. „Ne așteptam ca prețurile sa creasca în urmatoarele luni, pe fondul costurilor de construcție și al creșterii cotei de TVA”, a aratat **Oana Albota**. „Se vede o prudență accentuata în rândul cumparatorilor, influențata de

incertitudinea politica și de masurile fiscale recente, care afectează încrederea și puterea de cumpărare”, a punctat ea.

Bancile nu au parasit finanțarea rezidențială, dar o privesc printr-o lupa mai puternică: garanții verificate la sânge, nivel de capitalizare solid la dezvoltator, pre-vânzări credibile și cash-flow testat în scenarii. „Creditarea există, însă documentația solicitată este mai riguroasă, iar deciziile se iau după analize detaliate ale fluxurilor de numerar”, a explicat **Oana Albota**. „Accentul se pune pe calitatea garanțiilor, pe capitalizarea dezvoltatorilor și pe stadiul de pre-vânzare al proiectelor”, a adăugat ea, sugerând ca deal-urile cu structura clară și transparența financiară trec mai repede prin comitete.

În planul mandatelor concrete, firma a lucrat în ultima perioadă la tranzacții reprezentative pentru piața de locuințe, atât în București, cât și în marile centre regionale. „Am asistat Atenor în vânzarea proiectului UpSite, un ansamblu de 258 de apartamente din București, inclusiv în finanțarea acordată de Garanti Bank”, a detaliat **Oana Albota**. „Am consiliat Liberty Residential la vânzarea proiectului din Cluj (268 de apartamente, finanțat de Libra Bank) și Shikun Binui, în vânzarea proiectului New Point 2 din Voluntari”, a menționat ea, trasând o linie comună: proiecte cu fundament operațional, bancabile, orientate către livrare disciplinată.

Aceste mandate nu se focusează doar pe semnarea contractului de vânzare. Avocații sunt prezenți încă din faza de investigație juridică și tehnică, însoțesc dezvoltarea pas cu pas și pregătesc, din timp, ieșirea ordonată către cumparator sau către noul proprietar al ansamblului. „În toate aceste mandate, am fost implicați atât în due diligence, cât și în faza de dezvoltare”, a precizat **Oana Albota**. „Această implicare ne-a oferit o perspectivă completă asupra provocărilor: de la autorizații și structurarea finanțărilor, până la exit și transferul către cumparatori”, a sintetizat ea, subliniind rolul consilierii integrate în păstrarea ritmului de lucru și a calității documentației.

Un punct comun al întregului ecosistem rămâne, așadar, disciplina financiară: proiectele trec bariera dacă au equity adecvat, contracte bine gândite, pre-vânzări sau pre-închirieri realiste și o matrice de riscuri controlată. În lipsa acestor repere, soluțiile juridice sunt de tip corectiv - rearanjarea clauzelor, re-fazari, standstill-uri - menite să recâștige sincronul dintre costuri, termene și venituri.

Privind înainte, rezidențialul va continua să dicteze ritmul tranzacțional, sprijinit de nevoia structurală de locuire și de proiecte care îmbină poziționari avantajoase cu finanțare securizată. Birourile vor rămâne un exercițiu de optimizare și retenție, iar deciziile de reconversie se vor lua acolo unde matematica tehnică și urbanistica le face viabile. Bancile vor finanța, dar își vor păstra grila strictă, iar investitorii vor evalua mai riguros contextul politic și fiscal, fără să abandoneze o piață pe care o înțeleg din ce în ce mai bine.

În ultima perioadă Albota Law Firm a asistat clienți în proiecte logistice și de retail, atât în faza de dezvoltare și finanțare, cât și în negocierea contractelor de închiriere pe termen lung. Un exemplu recent îl reprezintă negocierea unui contract de închiriere pentru un proiect de retail, în care construcția este realizată în conformitate cu cerințele chirieșului (built-to-suit). „În astfel de cazuri, accentul cade pe garanțiile privind termenele de finalizare, iar clauzele de penalitate pentru întârzieri devin elemente centrale ale negocierii”, a explicat interlocutoarea ^{Biz} **Lawyer**.

Ea spune că piața logistică și de retail este foarte activă, impulsivă de cererea crescută pentru spații de depozitare, producție și distribuție, susținută la rândul ei de îmbunătățirea infrastructurii de transport și de creșterea volumului de comerț online. „În consecință, randamentele au rămas stabile, iar chiriile se mențin la un nivel competitiv, în special în proiectele bine amplasate și cu specificații tehnice moderne”, a punctat **Oana Albota**.

Pentru clienții implicați în astfel de proiecte, Albota Law Firm oferă asistența completă, de la rapoarte de due diligence până la revizuirea documentației de autorizare și a contractelor de finanțare. De asemenea, este implicată

în negocierea acordurilor de dezvoltare și de închiriere, unde particularitățile țin tot mai mult de transferul de riscuri între dezvoltator și chiriaș.

Citește și

→ [Avocații din practica de Real Estate de la Bondoc și Asociații rămân arhitecții juridici ai proiectelor imobiliare complexe. Atuurile unei echipe valoroase: expertiza transversală, gândire strategică, cultura a responsabilității, rigoare și creativitate juridică | De vorba cu Cosmin Stavaru \(Partener\) despre modul în care lucrează nucleul interdisciplinar capabil să gestioneze simultan riscuri, calendar și cerințe, să anticipeze blocaje și să ofere siguranța clienților, într-o piață volatilă, dar încă plină de oportunități](#)

Urbanism, terenuri pentru energie și litigii: unde se blochează proiectele și cum se scurtează parcursul

În imobiliarele ultimilor ani, traseul de la idee la șantier trece tot mai des prin hațișul urbanismului. Blocajele pot apărea la începutul drumului, dar și aproape de linia de start a lucrărilor. „Blocajele în materia urbanismului și autorizării pot apărea încă din faza de aprobare a documentațiilor de urbanism, dar și ulterior, în etapa de emitere a autorizațiilor de construire”, a spus fondatoarea Albota Law Firm. „Deși termenele legale sunt, în teorie, clare și chiar reduse în urma ultimelor modificări legislative, procesul rămâne anevoios, iar colaborarea dintre autorități și dezvoltatori este minimă”, a nuanțat ea, subliniind că ritmul administrativ prea lent erodează calendarul oricărui proiect.

Efectele sunt vizibile: lipsa de predictibilitate generează costuri neplanificate, iar dezvoltatorii ajung să recalculeze faze-cheie doar pentru a ține în viața finanțarea. „Lipsa de transparență și ritmul lent al instituțiilor publice generează incertitudine și neîncredere, ceea ce se traduce într-un veritabil risc de țară, cu efect direct asupra apetitului investițional, inclusiv al investitorilor străini”, a punctat Oana Albota. În astfel de contexte, rolul avocatului trece de la redactarea actelor la pași practici pentru deblocarea proiectelor: dialog ferm cu administrația, conturarea cadrului legal, pregătirea pașilor procedurali.

Acolo unde decizia întârzie nejustificat, intervenția se mută în registrul contenciosului. „Pentru a debloca proiectele, intervenim activ în relația cu autoritățile, inclusiv prin somații și acțiuni în instanța întemeiate pe obligații de a face, atunci când administrația refuză sau întârzie nejustificat emiterea actelor necesare”, a explicat **Oana Albota**. Practica arată însă că nici sala de judecată nu reprezintă mereu un drum mai rapid: „Am întâlnit situații în care inclusiv fazele litigioase au fost prelungite excesiv. De exemplu, într-un dosar recent privind prelungirea valabilității unui certificat de urbanism, pronunțarea a fost amânata de peste zece ori, ceea ce evidențiază cât de dificilă poate fi protejarea drepturilor investitorilor chiar și pe calea judiciară”, a detaliat ea.

Pe același traseu, se conturează o presiune nouă: administrațiile locale încearcă să fixeze beneficii publice suplimentare înainte de aprobarea planurilor urbanistice. „Se conturează totodată o tendință nouă în atitudinea autorităților locale, care, înainte de aprobarea planurilor urbanistice, încearcă să securizeze beneficii suplimentare pentru comunitate”, a indicat **Oana Albota**. Dezvoltatorii sunt tot mai des invitați să contribuie la infrastructură, spații verzi sau chiar la funcțiuni educaționale din proximitate, într-o logică de partajare a plusvalorii proiectului. „Deși aceste contribuții pot aduce beneficii reale comunității, ele pot deveni povara financiară semnificativă pentru dezvoltatori, afectând fezabilitatea economică a proiectelor și, uneori, ducând la abandonarea lor; de aceea o împărțire a acestor costuri între dezvoltatori și autoritățile publice ar fi mai echitabilă”, a adăugat ea.

Apetitul pentru terenuri destinate energiei regenerabile a conturat o activitate juridica intensa, de la planificare la detaliile tehnice. „Practica noastra în domeniul energiei regenerabile s-a extins considerabil în ultimii ani, odata cu reînvierea interesului pentru proiectele eoliene și fotovoltaice”, a menționat **Oana Albota**. „Suntem implicați în toate fazele acestor investiții, de la identificarea și securizarea terenurilor, pâna la construirea și ulterior vânzarea proiectelor”, a completat ea, descriind o asistență 360° care ține împreună contracte, autorizații și finanțari.

Primul prag este agregarea proprietăților. „Securizarea terenurilor rămâne una dintre cele mai mari provocari, în principal din cauza fragmentării proprietăților și a dificultății de a obține o structura unitară pentru suprafețe mari”, a subliniat **Oana Albota**. În plus, în cazul proiectelor care implica terenuri agricole, procesul de schimbare a categoriei de folosință și coordonarea între autoritățile locale pot prelungi semnificativ etapele de pregătire, a explicat avocata.

Apoi vin servituțile, drepturile de trecere și intabularile, diferit calibrate în funcție de tehnologie. „Problemele de drepturi de trecere, servituți și intabulari sunt recurente, însă se manifesta diferit în funcție de tehnologia proiectului”, a aratat **Oana Albota**. Particular în eolian, harta acceselor rutiere, a cablurilor subterane și a zonelor de protecție aeriana, face ca documentațiile cadastrale să fie mult mai sofisticate: „În proiectele eoliene, aceste dificultăți sunt mai vizibile decât în cele fotovoltaice, întrucât turbinele presupun o rețea extinsă de drumuri de acces, cabluri subterane și zone de protecție aeriana”, a detaliat ea. „De exemplu, terenurile afectate de servituți aeriene, care acopera culoarele de rotație ale palelor turbinelor și zonele de siguranță impuse prin reglementările de aviație civilă, necesita securizarea distinctă a drepturilor de folosință și alinierea documentației cadastrale la aceste restricții”, a adăugat avocata.

Rețeta de mitigare îmbina instrumente contractuale și verificari tehnice riguroase, cu pași secvențiați pentru a evita suprapuneri sau lacune. „În practica, soluțiile pe care le aplicăm combina instrumente contractuale flexibile, promisiuni bilaterale de vânzare, contracte de suprafață, drepturi de folosință pe termen lung, cu o verificare cadastrală și topografică riguroasă, pentru a evita suprapunerile și riscurile de intabulare”, a sintetizat **Oana Albota**. Acest mix ofera fundamente solide pentru finanțatori și asigura un traseu mai curat către construcție și, ulterior, către vânzarea proiectului.

La capitolul dispute, real estate rămâne teritoriu cu densitate mare de litigii - mize ridicate, contracte interdependente, termene strânse. „Domeniul real estate rămâne unul puternic predispus la litigii, dat fiind numărul mare de contracte interdependente și valoarea ridicată a investițiilor”, a declarat **Oana Albota**. „Cele mai frecvente cauze vizează dispute între antreprenori și beneficiari sau între antreprenori și subantreprenori, generate de întârzieri, lucrări suplimentare, garanții de bună execuție sau neconformități ale construcției”, a detaliat ea, arătând că prevenția contractuală și mecanismele de soluționare rapidă sunt esențiale.

Arbitrajul își pastrează avantajul de cadență și expertiza specializată, mai ales în proiectele cu componentă internațională. „În astfel de cazuri, recomandăm frecvent clauze arbitrale, iar pentru proiectele de anvergură internațională preferăm arbitrajul ICC, care ofera un cadru mai rapid și predictibil de soluționare”, a precizat **Oana Albota**. În paralel, echipa a dus în instanță litigii născute din tranzacții de acțiuni, precum și cazuri de insolvență aparute în lanțul de execuție. „Am reprezentat clienți și în litigii privind tranzacții având ca obiect transferuri de acțiuni (share deals), născute din neexecutarea contractelor de vânzare-cumpărare”, a menționat ea. „Totodată, observăm o creștere a litigiilor de insolvență, pe fondul dificultăților financiare ale partenerilor contractuali din lanțul de construcții și furnizori, ceea ce impune o monitorizare atentă a relațiilor comerciale”, a adăugat interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Din zona rezidențială vin dosare tot mai tehnice, pe vicii ascunse și neconformități post-livrare, cu chemări în garanție pe verticala proiectului. „În sfera rezidențială, s-a intensificat numărul dosarelor privind vicii ascunse sau neconformități post-livrare, litigii adesea complexe, cu chemări în garanție succesive între dezvoltatori,

constructori, subcontractori și furnizori”, a aratat Oana Albota. Nici contenciosul administrativ nu lipsește, acolo unde autorizațiile se blochează sau sunt anulate, uneori alimentate de competiția dintre dezvoltatori ori de opoziția vecinilor. „Nu lipsesc nici litigiile de contencios administrativ, fie din cauza neobținerii documentațiilor de urbanism, a autorizațiilor de construire, fie ca urmare a anularii acestora, uneori pe fondul concurenței acerbe între dezvoltatori sau al opoziției exercitate cu rea-credința de vecini”, a semnalat ea. „În plus, gestionăm frecvent executări silite pe contracte de închiriere”, a completat **Oana Albota**.

În toate aceste spețe, succesul ține de coordonare și combinarea adecvată a argumentelor tehnice și juridice. „Avocații litigianți colaborează strâns cu avocații dedicați implicați în aceste dispute și cu echipele tehnice și de proiectare ale clienților, pentru a formula strategii integrate, care combină argumentele tehnice și economice ale proiectului cu soluțiile juridice optime menite să protejeze interesele comerciale și investiționale ale acestora”, a concluzionat **Oana Albota**. Rezultatul: portofolii protejate, proiecte repuse pe traiectorie și, acolo unde nu exista scurtături, un parcurs procesual asumat, dar riguros orchestrat.

Citește și

→ [**Retailerul de articole sportive Hervis explorează opțiuni pentru afacerile din Ungaria și România. Grupul ia în considerare vânzarea majorității filialelor sale din Europa de Sud-Est**](#) | În contextul în care presa austriacă deja vorbește despre un efort de revenire dintr-o zonă de pierderi consistente și despre faptul că performanța Hervis pe anumite piețe - mai ales în Ungaria - apasă pe rezultatele grupului SPAR, apar informații mult mai precise despre procesele din anumite țări, printre care și România.

→ [**UNTOLD Group a mandatat Raiffeisen Bank să găsească un investitor puternic, care să îi susțină expansiunea internațională**](#) | Raiffeisen Bank a început deja să abordeze piața și este de așteptat ca UNTOLD să înregistreze un interes solid din partea fondurilor de capital privat, datorită potențialului său puternic de creștere.

→ [**Brantner \(Austria\), cu afaceri de gestionare a deșeurilor în mai multe județe în România, caută cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare**](#) | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înființată în 1936 și aflată la a treia generație, a angajat banca de investiții Rothschild cu intenția de a găsi un cumparator pentru business-ul său derulat în cinci țări din Europa Centrală și de Est.

Finanțare, contracte de construire și due diligence: cum se „bancarizează” proiectele și ce cere piața

În ultimul an, finanțarea a rămas disponibilă pentru proiectele cu fundament solid, iar dosarele bine calibrate au trecut de filtrul bancilor chiar și într-un climat prudent. „Am asistat clienți în proiecte de finanțare și refinanțare, în principal pe segmentele rezidențial și office”, a spus **Oana Albota**, Partener la Albota Law Firm. „În zona rezidențială, finanțările au fost finanțări de dezvoltare, cu trageri pe baza progresului lucrărilor și a pre-vânzărilor, în timp ce pe segmentul office am fost implicați în refinanțări de împrumuturi de asociat sau de finanțări bancare, destinate optimizării structurii de cost și recalibrării termenelor”, a detaliat ea, conturând tipologiile dominante.

Apetitul finanțatorilor nu a dispărut, dar vine cu o grilă de verificare mai strictă și cu monitorizare atentă pe

cash-flow. „Bancile se mențin active, însă cu un nivel ridicat de prudență și o atenție sporită la garanții și la fluxurile de numerar ale proiectului și verificarea periodică a indicatorilor financiari din facilități”, a subliniat **Oana Albota**. În echilibru cu aceasta prudență, dosarele câștigătoare sunt cele cu contribuție proprie mai consistentă, cu structuri de garanții robuste și cu mecanisme de control clar definite; de altfel, „se observa o creștere a contribuției proprii a dezvoltatorului, considerată o condiție esențială pentru acordarea finanțării”, a punctat ea.

Un element procedural a devenit, recent, un pas obligatoriu de validare: conformitatea pe beneficiarul real. „Un hop destul de mare în finanțări a devenit aprobarea de către banca a documentației privind beneficiarul real”, a precizat **Oana Albota**. În paralel, relația cu finanțatorii s-a mutat de la simpla conformare documentară la un model de supraveghere continuă: condiții suspensive granulate pe tranșe, rapoarte privind stadiul lucrărilor, pre-vânzări actualizate și conturi escrow calibrate pe fluxurile din proiect pentru a securiza încasarile și destinațiile de plată.

În piața s-a cimentat și un set de indicatori de „bancabilitate” pe fiecare segment. „Nivelul de pre-vânzare a apartamentelor a devenit un indicator determinant pentru acordarea finanțărilor în segmentul rezidențial, în timp ce, pentru proiectele de birouri, bancile evaluează cu prioritate gradul de ocupare și nivelul de închiriere a spațiilor disponibile”, a explicat **Oana Albota**. „Aceste criterii influențează direct valoarea creditului și condițiile de tragere”, a adăugat ea, arătând că scenariile de sensibilizate sunt tot mai des rulate împreună cu banca pentru a evita blocaje la mijlocul execuției.

Pe partea de garanții, finanțatorii insistă pe colaterale clar identificabile și ușor executabile, pe posibilitatea de asigurare și pe arhitectura contractuală care acopera atât riscul de implementare, cât și riscuri exogene (întârzieri administrative, schimbări de piață). „Condițiile suspensive impuse la retragerea tranșelor sunt tot mai detaliate, iar bancile insistă pe garanții reale, verificabile și eficiente”, a arătat **Oana Albota**. „Relația dintre dezvoltator și finanțator a devenit mai colaborativă: accentul s-a mutat la monitorizarea continuă a proiectului și la comunicarea transparentă privind stadiul lucrărilor și vânzărilor”, a completat ea.

Pe șantier, contractele de construire au rămas, în mare, ancorate în prețuri fixe, iar ajustările de cost se negociază cu lupa pe clauze. „În continuare, dezvoltatorii preferă contractele de construire cu preț fix, iar clauzele privind ajustarea valorii lucrărilor sunt negociate strict și punctual”, a explicat **Oana Albota**. „În multe situații, părțile renunță expres la aplicarea impreviziunii, preferând o abordare contractuală predictibilă, care să limiteze riscurile de litigiu”, a adăugat ea, indicând preferința pentru reguli clare și stabilitate.

Alocarea riscurilor urmează linia clasică: administrația și avizele rămân pe masa dezvoltatorului, iar riscurile tehnice la constructor. „De regulă, dezvoltatorul suportă consecințele întârzierilor administrative, iar constructorul își asumă riscurile tehnice și operaționale, inclusiv cele legate de condițiile terenului sau de factori meteo”, a detaliat **Oana Albota**. Pentru a amortiza șocurile de preț, „tot mai multe contracte includ mecanisme de ajustare bazate pe indici de cost ai construcțiilor utilizați în proiectele publice”, a nuanțat ea. În practică, aceste formule vizează doar materiale esențiale precum oțelul, betonul, unde fluctuațiile au fost semnificative în ultimii ani.

În ultimii ani a prins contur și conceptul de „echilibru economic” între părți. „Se observa o tendință de a introduce clauze menite să distribuie proporțional impactul unor evenimente neprevăzute, precum modificări legislative sau crize geopolitice ce duc la întârzierea aprovizionării sau variații majore de preț”, a precizat **Oana Albota**. „Aceste prevederi nu elimină riscurile, dar creează un cadru mai flexibil, care încurajează continuarea lucrărilor în locul blocajului sau rezilierii”, a completat ea, descriind un compromis contractual ce păstrează proiectul „în viață”.

La achiziția de proiecte în diverse stadii - teren, „gata de construit” sau în execuție - rigorile de due diligence dictează ritmul deciziei. „Pentru majoritatea proiectelor, mai ales în domeniul energy, elementul esențial rămâne due diligence-ul juridic aprofundat, cu accent pe urbanism și regimul terenurilor – ariile din care provin, în

continuare, cele mai multe riscuri”, a indicat **Oana Albota**. „Analiza vizeaza legalitatea documentațiilor (PUZ-uri, certificate de urbanism, autorizații de construire) și coerența circuitului de proprietate”, a adăugat ea, subliniind ca bancabilitatea se construiește din aceasta verificare de baza.

Chiar dacă marile dosare de restituire sunt în declin, atenția pe titlurile de proprietate rămâne obligatorie, mai ales în rural și periurban. „Riscul privind dosarele de restituire s-a diminuat considerabil, dar riscul de țara asociat litigiilor privind titlurile de proprietate rămâne prezent, mai ales în zonele rurale sau periurbane”, a avertizat **Oana Albota**. Chiar dacă în practica aceste riscuri sunt tot mai rare, ele continuă să fie investigate minuțios de investitori, fiind considerate un factor critic pentru obținerea finanțării.

În plus, investitorii solicită documentație completă privind drepturile de acces și servituțile de utilități, contractele de concesiune sau arenda, precum și acordurile de racordare la rețele. „Tot mai des, se cer confirmări privind situația juridică a terenurilor și încadrarea lor din perspectiva zonelor de protecție, a reglementărilor de mediu, inclusiv eventuale restricții Natura 2000 sau avize de la autorități de mediu”, a nuanțat interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**, toate decisive atât la finanțare, cât și la preț.

Pentru proiectele „gata de construit” sau în curs, lupa se mută pe implementare: termene, condiții din autorizații, garanții de bună execuție și conținutul contractelor de antrepriză, ca test al capacității reale de finalizare. „În cazul proiectelor ‘gata de construit’ sau aflate deja în execuție, analiza se extinde asupra stadiului de implementare, a garanțiilor și a contractelor, pentru a evalua capacitatea de finalizare”, a sintetizat **Oana Albota**. Concluzia este simplă: proiectele transparente, cu documentație completă, structura clară de riscuri și mecanisme de control pe fluxuri sunt cele care „se bancarizează” mai repede și trec linia deciziei investiționale.

Citește și

→ [În spatele scenei, alături de avocații din practica de Real Estate de la Țuca Zbârcea & Asociații, într-un mediu în care calitatea documentației, calibrarea riscurilor și gestionarea inteligentă a calendarului determina dacă un proiect se finanțează, se construiește și se capitalizează corect | De vorba cu Razvan Gheorghiu-Testa \(partener\) despre tendințele pieței imobiliare și forța unei echipe care operează integrat, folosește inteligent regulile și anticipează riscurile, astfel încât proiectele complicate, de la teren și autorizare până la finanțare, leasing și exit să ajungă la linia de sosire](#)

Reglementari, chirii și ESG: cum s-au reconfigurat standardele de lucru din real estate în ultimele 12 luni

Ultimul an a adus o corecție fiscală care a forțat o reșezare rapidă a contractelor și a fluxurilor de plată. „Una dintre cele mai importante schimbări este majorarea cotei standard de TVA de la 19% la 21%, coroborată cu menținerea temporară a facilității de 9% pentru locuințele sub anumite plafoane de preț și suprafață”, a explicat **Oana Albota**, Partener la Albota Law Firm. „Aceasta a afectat în mod special proiectele rezidențiale aflate în derulare, unde dezvoltatorii și cumpărătorii au fost nevoiți să reanalizeze structura contractelor și fluxurile de plată pentru a se încadra în regimul tranzitoriu”, a detaliat ea, adăugând că piața încă absoarbe noile condiții.

În paralel, o decizie de referință a adus claritate în urbanism. „Decizia Curții Constituționale din 9 aprilie 2025 a tranșat definitiv problema autorizațiilor emise în baza PUZ-urilor ulterior anulate”, a subliniat **Oana Albota**. „CCR a statuat că anularea unui act administrativ normativ – precum un PUZ – nu poate produce automat efecte

asupra autorizațiilor individuale emise în temeiul sau, întrucât acest lucru ar afecta principiul securității juridice”, a precizat ea, semnalând ca hotărârea contribuie la deblocarea dezvoltărilor din București și din alte orașe unde litigiile au indus incertitudine.

Pe firul schimbărilor legislative s-a înscris și protecția cumparatorului de locuințe prin limitarea avansului. „Propunerea depusă în octombrie 2024 vizează plafonarea avansului la maximum 10% din valoarea apartamentelor achiziționate de la dezvoltatori, cu posibilitatea de a urca până la 40% dacă există asigurare de garanție pentru cumparator”, a menționat Oana Albota. „Inițiativa urmărește protejarea cumparatorilor și responsabilizarea dezvoltatorilor în relațiile contractuale, însă poate genera presiuni suplimentare asupra finanțării proiectelor, mai ales pentru dezvoltatorii mici și medii, care depind de pre-vânzări pentru asigurarea fluxurilor de numerar”, a nuanțat ea. În consecință, documentația de finanțare și mecanismele de cash-flow trebuie regândite pentru a menține bancabilitatea.

La capitolul închirieri, piața este evident orientată spre chiriași, ceea ce determină condiții contractuale mai flexibile și pachete comerciale mai competitive din partea proprietarilor. De menționat este și faptul că standardele de conformitate au urcat pe lista scurtă a negocierilor. „Chiriașii analizează mult mai atent aspectele tehnice și de conformitate ale clădirilor, inclusiv verificarea autorizării complete a imobilului și a respectării cerințelor privind securitatea la incendiu”, a indicat **Oana Albota**. „Verificări tratate formal până recent au devenit astăzi etapa standard în procesul de due diligence al chiriașului”, a adăugat ea, ceea ce obligă proprietarii la transparență tehnică și la reparații contractuale clare.

În privința modelului contractual, flexibilitatea a devenit moneda curentă. „Observăm o tendință clară către flexibilitate pentru chiriaș – break option-uri, bugete de fit-out generoase, fit-out autorizat și executat de proprietar, acordarea unor perioade de rent-free”, a arătat **Oana Albota**. „Această abordare face oferta mai competitivă și susține parteneriate pe termen lung, într-o piață în care fidelizarea chiriașului a devenit esențială”, a completat ea, descriind un pachet comercial care amortizează riscul de neocupare.

Indexarea și costurile operaționale sunt, la rândul lor, calibrate pe indicatori și pe transparență. „Majoritatea contractelor continuă să urmeze indicele european al prețurilor de consum”, a precizat **Oana Albota**. „Se discută mai des despre o repartizare echitabilă a costurilor de operare, cu o transparență sporită asupra cheltuielilor de mentenanță și eficiența energetică”, a adăugat ea, semn că economia de energie și performanța tehnică sunt, de fapt, clauze comerciale în toată regula.

Pe zona de guvernanță și conformare, atribuțiile rămân, în mod natural, în curtea dezvoltatorilor, însă arhitectura juridică trebuie să le integreze explicit. „Cerințele de mediu, sănătate și securitate în munca, protecția patrimoniului și a spațiilor verzi sunt gestionate în principal de dezvoltatori, ca parte a procesului de obținere a avizelor și acordurilor necesare pentru autorizare”, a explicat **Oana Albota**. „Rolul nostru este să asistăm clienții în integrarea corectă a acestor cerințe în documentația juridică, astfel încât obligațiile rezultate din avize și condițiile de conformare să fie clar reflectate în contractele de antrepriză, finanțare sau vânzare”, a detaliat ea, pentru a preveni sincope la implementare ori la recepție.

ESG a trecut de la „o caseta de bifat” la criteriu de finanțare și de evaluare a riscurilor. „Observăm o accentuare a componentelor ESG în proiectele imobiliare, atât din perspectiva cerințelor de mediu și eficiența energetică, cât și a transparenței și responsabilității în procesul decizional”, a evidențiat **Oana Albota**. „Finanțatorii și investitorii internaționali solicită tot mai des confirmări de conformitate ESG, iar aceste criterii ajung să influențeze condițiile de finanțare, evaluarea riscurilor și chiar strategiile de exit”, a completat ea, marcând schimbarea de paradigmă în accesul la capital.

Ca răspuns, munca de avocatură a devenit tot mai mult un exercițiu de aliniere continuă la standarde. „Sprijinim clienții prin revizuirea documentației de conformare, verificarea condițiilor din avizele de mediu și urbanism și

inclusiunea în contractele principale a clauzelor de conformitate ESG”, a sintetizat **Oana Albota**. „Scopul este ca proiectul sa ramâna aliniat standardelor legale și de sustenabilitate pe întreaga durată de dezvoltare și operare”, a încheiat ea.

În ansamblu, impactul combinat al fiscalității, jurisprudenței constituționale, noilor obiceiuri de închiriere și presiunilor ESG a rescris prioritățile: clauze mai inteligente, documentație mai clară și o traiectorie proiectată să reziste la schimbare.

Cum își organizează Albota Law Firm practica și unde apasă accelerația

La Albota Law Firm, arhitectura practicii mizează pe experiența pură. „Echipa noastră este formată exclusiv din avocați seniori, cu experiență, o structură care ne permite să oferim soluții rapide și aprofundate, fără etape intermediare de verificare/revizuire internă”, a spus **Oana Albota**. „Este o particularitate a echipei noastre, care se reflectă în calitatea consultanței și în eficiența gestionării proiectelor complexe”, a adăugat ea, marcând diferența de viteză și rigoare pe care o aduce o „linie de front” formată doar din profesioniști cu senioritate.

Dincolo de nucleul de real estate și construcții, fiecare avocat are o a doua specializare juridică, menită să închidă cercul proiectelor. „Fiecare avocat din echipă are, pe lângă specializarea principală în real estate și construcții, expertiză complementară în domenii precum litigii, energie, drept societății și M&A, dreptul muncii sau drept bancar”, a explicat **Oana Albota**. „Această abordare multidisciplinară s-a dovedit extrem de valoroasă, deoarece aproape fiecare proiect imobiliar implică și componente juridice conexe, de la chestiuni de corporat și contracte de finanțare până la reglementări de mediu sau relații de muncă”, a detaliat ea, ceea ce scurtează traseul între analiză, structurare și execuție.

Când dosarul cere specializări ultra-fine, firma extinde perimetrul cu parteneri de nișă. „Pentru aspecte foarte specifice, colaborez constant pe baza de colaborări profesionale cu avocați specializați în fiscalitate, proprietate intelectuală și protecția datelor, dreptul concurenței, astfel încât clienții noștri beneficiază de asistență integrată, de tip full-service, indiferent de natura proiectului”, a precizat **Oana Albota**. În practică, rezultatul este un proiect coerent de la un capăt la celălalt: urbanism, autorizare, finanțare, tranzacții, litigii - toate integrate într-o singură linie de lucru.

Portofoliul ultimului an traduce această orchestrare în mandate concrete, cu grade diferite de complexitate. În nordul Capitalei, la @Expo (Atenor), firma a acoperit integral zona office, inclusiv închiriere și finanțare, o schemă în care Libra Bank a susținut execuția financiară. „Am oferit asistența juridică completă pentru unul dintre cele mai semnificative proiecte office din nordul Capitalei, inclusiv pe partea de închiriere și finanțare (obținută de la Libra Bank)”, a menționat **Oana Albota**. În segmentul rezidențial, UpSite (Atenor) - 258 de apartamente în București - a adus provocarea unei structuri capabile să permită transferul etapizat al unităților și rambursarea finanțării corelată cu progresul lucrărilor și pre-vânzărilor. „Un proiect rezidențial premium de 258 de apartamente în București, pentru care am asistat dezvoltatorul atât în procesul de vânzare, cât și în obținerea finanțării bancare de la Garanti Bank”, a adăugat ea. Provocarea principală a fost structurarea juridică a tranzacției astfel încât să permită transferul etapizat al unităților și rambursarea finanțării în funcție de progresul lucrărilor și al pre-vânzărilor.

În zona Clujului, Liberty Residential (268 de apartamente) a combinat finanțarea Libra Internet Bank cu o asistență care a acoperit vânzarea, dezvoltarea și componenta bancară. „Proiect major în Cluj, cu 268 de apartamente, finanțat de Libra Internet Bank. Mandatul a implicat asistența în vânzarea proiectului, dar și în faza de dezvoltare și finanțare”, a detaliat **Oana Albota**.

Pe segmentul office, la Liberty Technology Park, firma a fost implicată într-un amplu proces de refinanțare bancară, care a vizat optimizarea costurilor și în închirierea spațiilor de birouri, în timp ce la New Point 2 (Shikun

Binui, Voluntari) firma a lucrat pe vânzarea apartamentelor și pe negocieri de contract de construire pentru a evita derapajele de timeline și buget. „Un proiect de mari dimensiuni, situat în zona Voluntari, pentru care am oferit asistență în vânzarea apartamentelor și negocierea contractului de construire”, a precizat ea.

Sectorul hospitality a pus pe masa un set aparte de rigori la Hotel Rivaz, unde investigația juridică a terenului și a autorizației a cerut o cartografiere la milimetru a riscurilor. „Mandat cu un grad ridicat de complexitate juridică și tehnică, care a presupus analiza regimului juridic al terenului și al autorizației de construire”, a punctat **Oana Albota**.

Privind spre 2026, echipa anticipează proiecte mai „dense”, cu multe piese care trebuie armonizate de la început. „Se observă o creștere a complexității proiectelor imobiliare, determinată de faptul că investitorii sunt mult mai atenți la identificarea și gestionarea riscurilor juridice, tehnice și financiare”, a aratat **Oana Albota**. „Această tendință duce la mandate mai sofisticate, în care analiza de due diligence, structurile contractuale și managementul riscului devin elemente centrale”, a completat ea, ceea ce presupune timpi mai lungi alocăți pregătirii și o presiune mai mare pe redactarea clauzelor.

Pe frontul disputelor, dinamica rămâne ascendentă. „Practica de litigii imobiliare este într-o continuă expansiune, pe fondul tensiunilor generate de contextul economic și al întârzierilor sau necorelărilor din proiectele de dezvoltare”, a explicat **Oana Albota**. „Ne așteptăm ca această zonă să rămână activă și în 2026, printr-o diversificare a disputelor, de la aspecte contractuale și execuții de lucrări, până la litigii legate de urbanism sau fiscalitate”, a adăugat ea, confirmând că piesa contencioasă va avea greutate în mixul de mandate.

Pe plan investițional, energia regenerabilă rămâne un pol de creștere, în timp ce rezidențialul din București și marile centre regionale recâștiga ritmul după deblocarea autorizațiilor. „Sectorul energiei regenerabile continuă să atragă interes, fiind încă numeroase inițiative în faze de autorizare sau extindere a capacităților existente”, a notat **Oana Albota**. „În același timp, rezidențialul din București și marile orașe regionale (Cluj, Iași, Timișoara, Brașov) se află pe un trend de relansare, mai ales după deblocarea procesului de autorizare la nivel local”, a concluzionat ea. În ansamblu, firma mizează pe cel puțin același volum de lucru ca anul trecut, cu un plus în energy și în litigiile complexe din construcții: „Ne așteptăm ca volumul de activitate al firmei să se mențină cel puțin la nivelul anului precedent, cu o ușoară creștere pe segmentele de energy și litigii complexe în domeniul construcțiilor”, a conchis **Oana Albota**.

Legal 500 și Chambers Europe 2025: o practica de Real Estate confirmată de piață, cu avocați vizibili și mandate-reper

În edițiile 2025 ale principalelor directoare internaționale, Real Estate-ul de la *Albota Law Firm* își reconfirmă locul pe harta actorilor care dau ritmul tranzacțiilor și al dezvoltărilor. Chambers Europe poziționează departamentul pe Real Estate în Band 3, cu mențiunea clară că firma „este un boutique românesc concentrat pe real estate și construcții”, activ în dezvoltarea și vânzarea de proiecte rezidențiale, retail și comerciale, dar și în negocieri de antrepriză și leasing, inclusiv în dispute cu antreprenorii. În aceeași ediție, **Oana Albota** este listată individual în Band 2, cu aprecieri ferme pentru experiența în tranzacții și proiecte de dezvoltare, inclusiv în chestiuni FIDIC. În secțiunea „*Strengths*”, respondenții sintetizează avantajul competitiv al firmei: „*abordare orientată spre rezultat*” și „*o echipă cu experiență ridicată*”, dublate de „*înțelegerea profundă a industriei și o abordare practică*” și de „*promptitudinea sprijinului*” oferit clienților.

Legal 500 validează aceeași identitate profesională. Ghidul notează că echipa „reunește cunoștințe foarte specializate în dreptul imobiliar și al construcțiilor”, sub coordonarea **Oanei Albota** – „*un expert în real estate*” – și evidențiază contribuția lui *Bogdan Roșcaniuc* pe tranzacții, dezvoltare și asset management, respectiv rolul

Andreei Ciobanu pe corporate real estate și guvernanta. În 2025, Oana Albota figureaza la „Hall of Fame” și ca head of practice, iar *Bogdan Roșcaniuc* este listat între „Leading associates”, cu *Andreea Ciobanu* menționata între „other key lawyers”. Testimoniile clienților sunt fara echivoc: „foarte bine pregatiți”, „reacții imediate și documentate”, „orientați spre soluții”, „o echipa tânara, dinamica și receptiva” – repere care apar recurent în evaluarea independenta a Legal 500.

În planul mandatelor, directoarele surprind atât lucrari de finanțare și refinanțare, cât și proiecte operaționale, cu ancora în active de profil și fluxuri reale de închiriere. Legal 500 noteaza, ca „work highlights”, asistența acordata ATENOR Group/NOR Real Estate la refinanțarea împrumuturilor acționarilor pentru dezvoltarea cladirilor B1 și B2 din @Expo – campusul office din nordul Capitalei – și rolul de counsel pentru Hili Premier Estates în refinanțarea unui proiect închiriat catre Ponderas Academic Hospital. Astfel de dosare arata nu doar execuția juridica pe finanțari imobiliare, ci și colaborarea cu bancile într-un context de prudența selectiva, unde condițiile/obligatiile din contractul de finanțare, garanțiile și matricile de cash-flow sunt puse cap la cap pentru a ține proiectele pe traiectorie.

Profilul conturat de Chambers completeaza aceasta imagine: firma de nișa, cu densitate de practica în dezvoltari, vânzari și leasing, plus componenta de litigii și arbitraje cu antreprenori. În pagina de departament, ghidul readuce elementele care definesc ritmul de lucru: contracte de construire, negocieri de lease, titluri și polițe de asigurare aferente, dar și intervenții în dispute – un mix recognoscibil pentru investitori, dezvoltatori și finanțatori, mai ales când calendarul de implementare e strâns, iar presiunile de piața cer reacții rapide. În dreptul avocaților, Chambers subliniaza constant, pentru **Oana Albota**, receptivitatea, inovația și orientarea spre rezultat, dar și faptul ca înțelegerea factorilor comerciali „ridica valoarea colaborarii” – un filtru util în tranzacții unde redactarea clauzelor se întâlnește cu rigorile bancare și cu timpii de vânzare.

În ansamblu, apariția în Chambers Europe 2025 și profilul consistent din Legal 500 confirma o realitate deja perceputa în piața: Albota Law Firm este un „boutique law firm” conectat la dinamica proiectelor imobiliare și reușește sa împace rigurozitatea juridica cu pragmatismul comercial. Ranking-ul din Chambers, poziționarea avocaților-cheie și tonul unanim pozitiv al clienților din Legal 500 dau masura unei practici care a trecut testul de stres al ultimilor ani – cu prețuri volatile, urbanism complicat și finanțari cu filtru sever – și care continua sa livreze rezultate într-un mediu în care „rapid, corect și complet” face diferența dintre o tranzacție închisa și un proiect blocat.