

Piața imobiliară recompensează proiectele bine fundamentate juridic și urbanistic și penalizează improvizația, spun avocații de Real Estate de la Mitel & Asociații. Din această perspectivă, ajustarea actuală nu este o resetare, ci un pas necesar către maturizarea pieței și consolidarea încrederii între dezvoltatori, finanțatori și beneficiari | De vorba cu Ioana Negrea (Partener) despre disciplina due-diligence-ului, presiunea urbanismului în marile orașe și modul în care echipa gestionează mandatele



Practica de Real Estate de la Mitel și Asociații s-a consolidat puternic în ultimii ani, proiectele complexe - de la hoteluri reprezentative și galerii comerciale noi, până la reconversii de birouri și scheme de energie regenerabilă - fiind gestionate pe tot parcursul acestora cu o rigoare juridică impecabilă. Echipa este structurată pe niveluri clare de responsabilitate, cu partener coordonator, seniori specializați pe tranzacții și urbanism, avocați mid-level și juniori care gestionează în profunzime due-diligence-ul, documentația și execuția zilnică a mandatelor. Modul de lucru integrat, cu avocații de corporate, financiar, fiscal și litigii, permite structurarea proiectelor de la primul concept până la finalizare, de la SPV-uri și finanțări, până la gestionarea contestațiilor și a eventualelor dispute. Într-o piață care recompensează proiectele bine pregătite și penalizează improvizația, Mitel și Asociații mizează pe due-diligence dinamic, clarificarea timpurie a riscurilor și contracte gândite ca instrumente reale de gestionare a volatilității. Avocații echipei identifică din timp riscurile urbanistice, contractuale și de execuție și construiesc relația cu finanțatorii pe mecanisme clare de garantare și urmărire a fluxurilor. În același timp, monitorizează atent schimbările legislative în materia urbanismului, autorizării și fiscalității, traduse rapid în clauze contractuale și condiții precedente care protejează proiectele. În 2026, când investitorii caută nu neapărat cele mai mari proiecte, ci pe cele mai bine pregătite juridic, urbanistic și financiar, Mitel și Asociații își conturează tot mai clar profilul unei echipe care vede din timp problemele, găsește soluțiile potrivite și duce mandatele la capăt cu riscurile bine ținute sub control.

Real estate-ul, între ajustare și maturizare. Despre selecția proiectelor, presiunea bancilor și testul urbanismului

Piața imobiliară trece, în viziunea avocaților de Real Estate de la [Mitel și Asociații](#), printr-o etapă de selecție severă, dar sanatoasă. „Ne aflăm într-un proces de ajustare spre o piață matură. Cererea – în special cea a cumpărătorilor finali – se menține, însă decizia de achiziție devine mai atent fundamentată, atât juridic, cât și economic”, a explicat **Ioana Negrea**, Partener al firmei. Această schimbare de ton se vede în felul în care clienții își fundamentează mult mai atent decizia înainte de a semna: nu mai este suficientă o prezentare comercială atractivă, ci se caută coerența între planurile de urbanism, drepturile asupra terenului, infrastructura existentă și felul în care proiectul poate rezista, ca valoare, pe termen lung.

Avocații observă că beneficiarii finali nu se mai uita doar la preț și locație, ci vor să înțeleagă regimul terenului, situația rețelelor de utilități, conformitatea cu cerințele de eficiență energetică și, dincolo de toate acestea, dacă ansamblul va performa în timp. În paralel, finanțarea nu a dispărut, însă este filtrată mai dur de bănci. Negrea arată că „în ceea ce privește finanțarea, aceasta rămâne disponibilă, însă accesul este condiționat de criterii de

bancabilitate mai stricte. Instituțiile de credit solicita claritate asupra titlurilor, documentației urbanistice, etapizării controlate și gradului de precontractare”. Altfel spus, proiectele susținute de documentație solidă și de fluxuri financiare ușor de anticipat merg mai departe; cele care se afla în „zone gri”, fie urbanistic, fie contractual, sunt amânate, refacute sau reconfigurate.

Pentru Mitel și Asociații, un cuvânt-cheie al momentului este disciplina. Proiectele cu structura juridică robustă, traseu urbanistic curat și cash-flow previzibil își pastrează accesul la finanțare și au șanse reale să fie duse la capăt, în timp ce improvizațiile pierd teren. „Piața recompensează proiectele bine fundamentate juridic și urbanistic și penalizează improvizația. Din această perspectivă, ajustarea actuală nu este o resetare, ci un pas necesar către maturizarea pieței și consolidarea încrederii între dezvoltatori, finanțatori și beneficiari”, a subliniat **Ioana Negrea**. Din această dinamică rezultă o selecție naturală: rămân în joc actorii care pot livra proiecte curate, coerente și transparente pentru toate părțile implicate.

Citește și

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

În acest context, nu lipsesc proiectele care au intrat în dificultate, fie prin vânzări încetinite, fie prin creșteri de costuri sau presiune fiscală. „Am întâlnit proiecte cu vânzări încetinite, costuri crescute sau presiune fiscală. Diferența a fost dată de calitatea structurii juridice și financiar-bancare”, a remarcat *Partenerul* Mitel și Asociații. Acolo unde fundația juridică și bancară a fost solidă, dezvoltatorii au avut spațiu real de manevră pentru a ajusta ritmul și forma proiectului, fără să ajungă în blocaj.

De cele mai multe ori, soluția principală a fost restructurarea inteligentă a proiectului: reordonarea etapelor de dezvoltare, recalibrarea mixului de unități și adaptarea politicii de preț la noile condiții de piață. „În majoritatea cazurilor, soluția eficientă a fost restructurarea: ajustarea etapizării, optimizarea mixului de unități și recalibrarea prețurilor. A funcționat și reechilibrarea relației cu finanțatorul - extinderea termenelor, aport suplimentar de capital”, a detaliat **Ioana Negrea**. Atunci când proiectul avea fundament urbanistic solid, vânzarea parțială sau integrală a fost o opțiune viabilă, iar amânarea controlată a anumitor etape a fost utilizată ca tampon în fazele incipiente. Insolvența rămâne, în această abordare, o soluție extremă: avocatul subliniază că, raportat la portofoliul lor, nu au văzut-o aplicată efectiv.

Pe segmentul de birouri, se conturează clar o schimbare de strategie la nivelul proprietarilor și chiriașilor. „În segmentul office observăm o re poziționare a strategiilor. Preînchirierile rămân instrumentul principal de finanțare și bancabilitate, dar sunt negociate mai atent - durata, indexarea, contribuțiile la amenajare”, a precizat **Ioana Negrea**. Clădirile cu grad de ocupare redus sunt scena frecventă a renegocierilor, în care se reechilibrează raportul dintre suprafața închiriată, chiria efectivă și duratele ferme asumate de chiriași. Mandatele Mitel și Asociații au vizat, în buna măsură, reducerea suprafețelor, reconfigurarea layout-urilor și adaptarea contractelor la nevoile reale de spațiu ale companiilor, fără a sacrifica pe termen lung atractivitatea activului.

O altă direcție este conversia clădirilor de birouri către alte utilizări, dar aici criteriile tehnice și urbanistice sunt extrem de stricte. „Transformarea în rezidențial, co-living, aparthotel sau funcțiuni mixte este viabilă doar dacă

exista coerența urbanistica, acces la utilități și posibilitatea recalibrării circulațiilor, parcajelor și zonelor tehnice”, a adăugat interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. În practica, asta înseamnă analize detaliate ale reglementarilor de urbanism, verificarea capacității rețelelor și recalcularea fluxurilor de circulație, astfel încât noile funcțiuni să respecte normele și să rămână atractive pentru finanțatori și utilizatori.

Pe zona rezidențială, presiunea suplimentară vine din zona fiscală. „Majorarea TVA la locuințe reduce accesibilitatea, în special pentru cumpărătorii persoane fizice, crescând costul final și influențând decizia de achiziție. Pentru dezvoltatori, presiunea se transferă asupra prețului și marjei, fiind necesare ajustări ale mixului, etapizării și contractelor”, a arătat **Ioana Negrea**, indicând faptul că impactul se traduce în piață prin selecție și amânări, nu prin blocaj. Dezvoltatorii trebuie, astfel, să reconfigureze tipologiile de apartamente, să își rearanjeze fazele de construcție și să renegocieze contractele astfel încât să pastreze un echilibru între cererea reală și rentabilitatea proiectului.

Chiar și în aceste condiții, mesajul avocatului este de stabilizare, nu de criză. „În rezidențial, următoarele luni vor însemna stabilizare, nu scădere abruptă. Cererea finală rămâne prezentă, însă decizia de cumpărare este mai atent fundamentată juridic și financiar”, a evaluat interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. Proiectele bine amplasate, cu documentație clară și urbanism fără fisuri își pastrează prețurile, în timp ce dezvoltările cu semne de întrebare pe partea de reglementări urbanistice riscă un ritm mai lent al vânzărilor. În acest cadru, Mitel și Asociații a lucrat recent la optimizări de mix – reconfigurarea tipologiilor de apartamente – și la etapizări corelate cu fluxul real al vânzărilor, astfel încât dezvoltatorii să nu rămână captivi în faze mai greu vandabile.

Segmentul logistic-industrial, dar și cel de retail, continuă să atragă capital, însă pe o bază contractuală mult mai riguroasă. „În logistic-industrial am asistat achiziții și vânzări de teren și hale, extinderi și închirieri pe termen lung. Chiriile s-au stabilizat în ușoară creștere, iar randamentele rămân competitive pentru investitori cu orizont mediu-lung”, a semnalat **Ioana Negrea**. Pentru jucătorii cu apetit pe termen mediu și lung, aceste active rămân atractive, cu condiția unei documentații fără vulnerabilități.

În retail, echipa asistă în continuare expansiunea unuia dintre cei mai mari retaileri din piață, un actor care nu doar își menține, ci își consolidează poziția printr-un program constant de deschideri și optimizări de portofoliu. „Particularitatea momentului este diligența prealabilă extinsă: claritatea titlului, accesul și utilitățile, dar și clauzele de indexare și reechilibrare contractuală. Tendința generală: proiecte și contracte mai disciplinate și etapizate”, a sintetizat *Partenerul* Mitel și Asociații. În spatele fiecărei tranzacții stau acum verificări detaliate pe titlu, acces, utilități și mecanisme contractuale, astfel încât surprizele ulterioare să fie reduse la minimum.

Pe fundalul tuturor acestor segmente, urbanismul și autorizarea rămân un teren dificil, în special în București. „În București există, într-adevăr, un blocaj urbanistic sistemic, care nu ține doar de volum, ci de suprapunerea procedurilor și lipsa de predictibilitate”, a avertizat **Ioana Negrea**. Blocajele se formează, cel mai des, în încercarea de a pune de acord documentațiile urbanistice cu reglementările locale și în maratonul avizelor tehnice – de la rețele și mediu până la circulații. Nu de puține ori, procedura se prelungește nu pentru că lipsește cadrul legal, ci pentru că există neconcordanțe între PUZ sau PUD și situația reală din teren, ori pentru că autoritățile interpretează neuniform aceleași norme.

Etapa autorizăției de construire aduce propriile obstacole, prin refacerea repetată a memoriilor și planșelor pentru o conformare strictă la cerințe. În acest peisaj, rolul avocaților este să deseneze traseul procedural astfel încât să se evite blocajele anunțate. „Sprijinul nostru constă în structurarea traseului încă de la început: due-diligence urbanistic, identificarea riscurilor de conformare, calendar realist, consultare cu autoritățile înainte de depunere. Nu se poate forța viteza de obținere a documentațiilor urbanistice, dar se poate evita blocajul printr-o analiză atentă înainte de demararea procedurilor”, a concluzionat **Ioana Negrea**. Dincolo de formulele juridice, mesajul este clar: în real estate-ul românesc supraviețuiesc și se dezvoltă proiectele care iau în serios partea de structură juridică,

urbanistica și contractuală, încă din fazele de planificare.

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](#)

Terenuri, finanțări și noi repere contractuale. Cum se reazăza infrastructura juridică a proiectelor imobiliare și energetice

În zona terenurilor, avocații Mitel și Asociații vad o clară accelerare a interesului pentru proiectele de energie. „Apetitul pentru securizarea terenurilor destinate proiectelor de energie regenerabilă este în creștere, în special pentru bateriile de stocare”, a explicat **Ioana Negrea**, *Partener Mitel & Asociații*. Dezvoltatorii de proiecte energetice își securizează din timp pozițiile pe teren, încercând să anticipeze atât viitoarele reguli de racordare, cât și cerințele investitorilor și ale finanțatorilor. În paralel, terenurile agricole rămân în continuare un activ cautat, însă nu orice suprafață mai este interesantă, ci acelea care pot fi consolidate și care trec testul unui control juridic temeinic. Negrea a subliniat că „terenurile agricole rămân atractive, dar cu accent pe consolidare și verificarea atentă a regimului juridic”, ceea ce mută discuția din zona speculativă în zona de proiecte pregătite pentru dezvoltare.

În spatele fiecărei tranzacții cu terenuri sta o listă de probleme recurente, pe care echipa le întâlnește constant: drepturi de trecere insuficient clarificate, servituți de utilitate publică neactualizate, intabulari ramase „în aer”, discrepanțe între planurile cadastrale și situația reală din teren, la care se adaugă, uneori, istorii complicate ale transferurilor anterioare. În practică, aceste vulnerabilități pot întârzia sau chiar bloca finanțarea, pot ridica rezerve din partea cumpărătorilor finali și pot crea litigii ulterioare dacă nu sunt adresate la timp.

De aceea, Mitel și Asociații lucrează cu formule de verificare prealabilă (due-diligence) gândite ca procese dinamice. „Soluțiile eficiente vin din due-diligence dinamic: clarificarea lanțului translativ, instituirea sau reconfigurarea servituților prin convenții, actualizarea documentației cadastrale și, atunci când este necesar, realizarea acordurilor tripartite cu operatorii de rețea”, a detaliat **Ioana Negrea**. Practic, avocații pun cap la cap istoricul titlurilor, „curăță” traseul proprietății, redesenează servituțiile de acces și de utilități și negociază, acolo unde e nevoie, acorduri în trei între proprietar, investitor și operatorii de rețea. În proiectele energetice, un punct de atenție este alinierea dreptului de proprietate cu infrastructura de racordare și cu drumurile de acces, astfel încât investitorul să nu descopere, în faza de execuție, că îi lipsesc exact elementele de conectare la rețele. „În proiectele energetice, lucrăm frecvent la corelarea titlului cu posibilitatea de racordare și cu regimul de proprietate al drumurilor de acces”, a precizat avocata.

Întrebarea care viza *litigii și arbitraje cu miza imobiliară* deschide, în răspunsul **Ioanei Negrea**, un alt capitol sensibil: finanțarea proiectelor. Ea observă că, în prezent, cheia nu este lipsa totală a riscului, ci modul în care acesta este înțeles și împărțit între actorii implicați. „Apetitul bancilor este prudent, dar prezent, pentru proiecte cu

documentație urbanistică clară, buget realist și dezvoltatori cu istoric de livrare”, a explicat *Partenerul Mitel și Asociații*. Instituțiile de credit intra în proiecte în care urbanismul este clar, cifrele bugetare sunt credibile, iar dezvoltatorul a demonstrat în trecut că poate duce la capăt proiecte comparabile.

Structura garanțiilor a devenit la fel de importantă ca planul de business. „Cele mai uzuale garanții sunt ipoteca pe teren și proiect, cesiunea drepturilor din contractele de antrepriză și garanția asupra fluxurilor din pre-vânzări”, a detaliat **Ioana Negrea**. Practic, bancile cer nu doar un activ imobiliar ipotecat, ci și control asupra contractelor-cheie și asupra fluxurilor generate de vânzările în avans. Un instrument folosit frecvent este contul escrow - un cont special în care intra încasarile și din care plățile se fac după reguli clare, agreeate cu finanțatorul, alături de anumite praguri (trigger-uri) care condiționează trecerea la următoarele faze ale proiectului. „Finanțatorii solicită frecvent conturi escrow, prin care se controlează intrările și ieșirile, precum și trigger-uri de etapizare”, a menționat avocata, subliniind că relația cu banca este astăzi mai degrabă un parteneriat de monitorizare continuă decât o simplă linie de credit. Din perspectiva sa, „proiectele bancabile nu sunt cele fără risc, ci cele în care riscurile sunt identificate și alocate corect între dezvoltator, antreprenor și finanțator”, ceea ce pune presiune pe avocați să construiască contracte care traduc corect această împărțire a responsabilităților.

Schimbarea de paradigmă se vede și în contractele de construire. „Volatilitatea prețurilor materialelor și întârzierile în aprovizionare au făcut nesustenabil modelul clasic în care antreprenorul își asuma integral riscul de cost și timp”, a explicat **Ioana Negrea**. Dacă, în trecut, antreprenorul era adesea lăsat să suporte singur șocurile de preț sau întârzierile lanțurilor de aprovizionare, astăzi contractele sunt construite explicit ca instrumente de gestionare, în timp real, a riscurilor. „Astăzi, contractele sunt gândite ca instrumente de gestionare continuă a riscurilor, nu doar ca acorduri statice”, a punctat ea. În concret, penalitățile fixe, care se aplicau la întârzieri, sunt înlocuite tot mai des cu mecanisme de plafonare și cu recunoașterea formală a situațiilor în care antreprenorul nu poate controla cauza întârzierii. „Penalitățile fixe sunt înlocuite tot mai des cu plafonare și cu recunoașterea cauzelor independente de voința antreprenorului”, a comentat avocata interviuata de **BizLawyer**. Contractele introduc proceduri clare de notificare și constatare a evenimentelor neprevăzute, iar, în caz justificat, permit prelungirea termenului de execuție, astfel încât proiectul să nu fie sufocat de sancțiuni în momentul în care realitatea economică se schimbă radical.

Pe segmentul tranzacțiilor cu proiecte aflate în diverse stadii – de la simplu teren, la proiect „gata de construit” sau aflat în execuție – accentul se mută tot mai mult pe capacitatea de a intui din vreme riscurile. „Diferența între o tranzacție bună și una riscantă stă, astăzi, în capacitatea de a citi devreme riscurile urbanistice, contractuale și de execuție, nu doar prețul terenului”, a arătat **Ioana Negrea**. Investitorii nu mai cumpără doar metri pătrați, ci siguranța că proiectul poate fi dus la capăt în termene și cu costuri controlabile. De aceea, un titlu de proprietate curat, absența litigiilor, un regim urbanistic clar (indicatori urbanistici, funcțiuni permise, restricții), accesul și utilitățile devin condiții de intrare în negocierile de achiziție. Investitorii cer, în mod standard, extras de carte funciara, certificat de urbanism, planuri de rețele și un studiu geotehnic preliminar, pentru a înțelege atât limitele juridice, cât și pe cele tehnice ale proiectului. **Ioana Negrea** a subliniat că „prioritară este analiza autorizării: AC fără riscuri de anulare, avize complete, corelarea DTAC cu CU, devizul general și calendarul realist de execuție”, documente precum autorizația de construire, certificatul de urbanism, avizele tehnice și documentația tehnică de autorizare fiind standard în dosarul verificat de investitori.

În ultimul an, schimbările legislative au rescris, la rândul lor, modul în care sunt structurate proiectele. „GEO 31/2025 a redus termenele pentru emiterea avizelor/autorizărilor: 30 zile pentru documentația urbanistică, 15 zile pentru autorizatie de construire, cu mecanism de aprobare tacită dacă autoritățile nu răspund”, a explicat **Ioana Negrea**. În paralel, „Legea 141/2025 modifică regimul TVA: de la 1 august 2025 taxa standard a crescut la 21%, cota redusă unificată devine 11%”, a adăugat ea. Echipa a integrat aceste schimbări în procedurile de due-diligence, introducând un indicator specific pentru termenele de autorizare și tratând aprobarea tacită ca reper contractual, cu efect direct asupra calendarului și condițiilor de încheiere. „Am integrat în due-diligence urbanistic un indicator «deadline autorizării» (ex. 15 / 30 zile) și am introdus clauze contractuale ce considera

tacit-approval-ul drept milestone contractual”, a detaliat *Partenerul Mitel & Asociații*. În plus, au revizuit contractele de antrepriza și acordurile de vânzare-cumpărare (SPA), astfel încât ajustările de preț și termenele să reflecte noul regim de TVA, iar obținerea autorizațiilor să fie tratată ca o condiție prealabilă clară pentru derularea tranzacțiilor. „Am revizuit contractele de antrepriza și SPA: am adăugat ajustări de preț/termene legate de TVA și am extins condițiile precedente legate de obținerea autorizațiilor”, a mai spus **Ioana Negrea**.

În fine, pe piața închirierilor, echilibrul contractual se rescrie în jurul câtorva clauze care, până nu demult, erau tratate ca detalii de finețe. „Indexarea, service charge-ul și clauzele de adaptare legislativă nu mai sunt detalii de finețe, ci elemente centrale ale structurii contractului de închiriere”, a evidențiat **Ioana Negrea**. Proprietarii și chiriașii își negociază acum nu doar nivelul chiriei, ci și modul în care costurile de operare sunt împărțite și cum se absorb, în mod echitabil, efectele schimbărilor legislative. În viziunea avocatei, „astăzi, modelul contractual sanatos este cel în care proprietarul și chiriașul împart nu doar spațiul, ci și responsabilitatea pentru evoluțiile pieței și ale reglementării”, iar această filosofie se regăsește tot mai des în contractele pe care le structurează echipa Mitel și Asociații.

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 determină 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

Echipa stratificată, mandate grele și o piață care răsplătește proiectele bine pregătite

În spatele practicii de Real Estate de la Mitel și Asociații se află o structură internă foarte clară, gândită pe niveluri de responsabilitate și specializare. „Avem o echipă mixtă formată din partener coordonator, seniori cu focus pe structurarea tranzacțiilor și pe autorizare-urbanism, și avocați mid-level și juniori care gestionează due diligence-ul, redactarea documentației și suportul operațional în proiecte”, a explicat **Ioana Negrea**. Rezultă un mecanism în care dosarele sunt construite strat cu strat: partenerul calibrează direcția, seniorii gestionează arhitectura tranzacțiilor și frontul de urbanism și autorizare, iar avocații din eşaloanele medii și juniorii se ocupă de verificări, documente și detaliile de execuție.

Funcționarea practicii nu poate fi desprinsă de celelalte departamente ale firmei. „Colaborarea cu practicile de corporat, fiscal și litigii este nu doar frecventă, ci necesară”, a subliniat **Ioana Negrea**. Fiecare tranzacție relevantă presupune discuții despre vehicule de proiect (SPV-uri), structuri de finanțare, împărțirea riscurilor și efectele fiscale, iar în etapele de dezvoltare și exploatare apar inevitabil contestații administrative sau dispute care pot ajunge în instanță sau în arbitraj. Din acest motiv, dosarele de real estate sunt abordate încă din start cu echipe interdisciplinare, în care specialiștii în corporat, taxe și litigii sunt implicați de la primul scenariu de structurare, nu doar chemați „pe final” pentru validare.

Greutatea tehnica a portofoliului se vede limpede în mandatele aflate acum pe masa echipei. „Printre cele mai dificile mandate, care sunt în curs, se numara vânzarea unuia dintre cele mai reprezentative hoteluri, achiziția unei participații în cea mai recenta galerie comerciala din București și reconversia unei cladiri de birouri în rezidențial”, a detaliat **Ioana Negrea**. Fiecare dosar vine cu propria sa complexitate: un hotel emblematic înseamna negocieri fine pe contracte de operare și pe activele asociate, o galerie comerciala recent dezvoltata presupune calibrarea atenta a garanțiilor și a indicatorilor de performanța, iar transformarea unui imobil de birouri într-un proiect rezidențial cere reconfigurare juridica, urbanistica și contractuala aproape de la zero.

Privind înainte, Mitel și Asociații nu mizeaza pe volum brut, ci pe calitatea proiectelor. „În 2026 nu se cauta proiectele cele mai mari, ci proiectele cele mai bine pregatite și urbanistic, și financiar, și contractual”, a punctat **Ioana Negrea**. Harta cu potențial este conturata de marile centre urbane - București, Brașov, Cluj, Timișoara, unde se contureaza proiecte mixte, ansambluri rezidențiale de segment mediu, cu spații flexibile, componente verzi autentice și acces corect la infrastructura de transport. Avocata a aratat ca „ritmul va fi susținut mai mult de deal-uri pe proiecte în curs, nu doar de achiziții de teren”, ceea ce înseamna ca anul 2026 va fi definit mai degraba de rafinarea, restructurarea și vânzarea proiectelor aflate deja în derulare catre alți investitori, decât de tranzacții speculative cu terenuri înca nevalorificate. În acest tip de piața, avantaj au echipele care pot combina expertiza de structurare, litigii potențiale și urbanism într-un singur fir coerent de consultanța.