

[Știri](#) / [Afaceri, Juridic, Finanțe & Impozite](#)

/ PNSA: Equity, Energy, ESG - Noul standard "Triple E" în imobiliare

PNSA: Equity, Energy, ESG - Noul standard "Triple E" în imobiliare

[AFACERI, JURIDIC, FINANȚE & IMPOZITE](#) | 29 MAI 2026 | ELENA MITEA



Construcțiile, dezvoltările imobiliare și energia au intrat într-o etapă în care riscul juridic nu mai poate fi tratat superficial, ci ca parte structurală a deciziei de business. Reglementările privind eficiența energetică, presiunea criteriilor ESG, digitalizarea, finanțarea mai selectivă și volatilitatea legislativă obligă actorii din piață să-și calibreze inițiativele într-un cadru mult mai sofisticat decât cel de acum câțiva ani. În prezent, succesul unei investiții depinde nu doar de teren, costuri, autorizații și execuție, ci și de capacitatea de a anticipa riscurile de reglementare, de a redacta contracte

*adaptabile și de a demonstra conformare pe termen lung. Pentru piața românească, acest lucru marchează trecerea de la o cultură a proiectelor dezvoltate rapid, uneori pe baza unor premise fragile, la una în care transparența, disciplina documentației și bancabilitatea devin criterii decisive. **Florian Nițu, Managing Partner al Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA)**, analizează principalele schimbări legislative, riscurile juridice și direcțiile investiționale care vor marca sectoarele vizate în perioada următoare.*

- Ce modificări legislative recente - naționale sau europene - considerați că au avut cel mai mare impact asupra companiilor și proiectelor de construcții, dezvoltărilor imobiliare sau investițiilor în energie?

- Impactul legislativ cel mai semnificativ a venit din zona reglementărilor europene privind eficiența energetică și decarbonizarea. Noua Directivă privind performanța energetică a clădirilor (EPBD) schimbă fundamental modul în care sunt concepute și dezvoltate proiectele imobiliare: de la clădiri cu rol exclusiv de consumatori de energie la clădiri cu emisii zero, cu producție proprie de energie și standarde mult mai ridicate de performanță energetică. Acest lucru are un impact direct asupra costurilor, designului și calendarului lucrărilor, dar și asupra accesului la finanțare. La nivel național, transpunerea acestor directive, corelată cu modificările fiscale din sectorul construcțiilor, a pus o presiune suplimentară pe dezvoltatori și constructori, determinând o reevaluare a fezabilității multor demersuri. În paralel, cadrul legislativ din energie - în special cel care facilitează investițiile în regenerabile, prosumatori și comunități energetice - creează oportunități importante pentru proiecte integrate real estate - energie, dar și noi obligații de conformare. În esență, legislația recentă mută centrul de greutate al proiectelor de la o logică predominant economică, bazată pe cost și localizare, către una mult mai complexă, în care energia, sustenabilitatea și criteriile ESG devin determinante pentru succesul investițiilor pe termen mediu și lung.

- Cum apreciați evoluția riscurilor juridice în aceste domenii, în contextul economic actual, caracterizat de incertitudine și presiuni inflaționiste?

- Riscurile juridice au migrat de la simple strategii de creștere către o nevoie acută de maturitate instituțională și management de risc. Volatilitatea legislativă și condițiile mai stricte de finanțare fac ca riscul de execuție să fie mult mai ridicat. În prezent, asistăm la o schimbare structurală: dezvoltatorii nu se mai pot baza pe avansurile de la cumpărători pentru finanțarea construcției, fiind forțați să apeleze la capital propriu (equity) sau obligațiuni corporative. Acest lucru aduce

dezvoltările mai aproape de logica pieței de capital, unde transparența și disciplina sunt esențiale pentru a gestiona presiunile inflaționiste.

- Care sunt principalele provocări juridice întâlnite de dezvoltatorii imobiliari și constructori în relația cu autoritățile locale, partenerii contractuali sau investitorii?

- Cea mai mare provocare rămâne deficiența de capacitate administrativă, care generează întârzieri majore în autorizare. În relația cu investitorii și partenerii, standardele ESG au devenit, dintr-un simplu diferențiator, o condiție de intrare. În sectorul comercial, respectiv birouri și retail, este deja aproape imposibil să accesezi capital instituțional fără dovezi clare de sustenabilitate, clauzele de green lease devenind standard contractual.

- Observați o creștere a litigiilor în domeniile amintite?

- Da, se observă o intensificare a disputelor, alimentată parțial de nerespectarea termenelor legale de către autorități, ceea ce forțează sectorul privat să utilizeze remediile juridice ca pe un instrument de aplicare a legii. Prevenția stă în rigoarea documentației și în adoptarea proactivă a standardelor de transparență. Investitorii solicită acum due diligence-uri mult mai tehnice pentru a structura riscul încă din faza inițială.



- Ce tendințe remarcate în rândul investitorilor din energie regenerabilă și cum se reflectă acestea în practica juridică?

- În primul rând, asistăm la o maturizare a pieței: investitorii sunt mai sofisticați, mai puțin orientați exclusiv spre scheme de sprijin și mult mai atenți la stabilitatea cadrului de reglementare, la riscul de reglementare și la bancabilitatea proiectelor. Aceasta se traduce juridic printr-un accent mai puternic pe due diligence-ul de reglementare, pe analiza riscurilor administrative și pe structuri contractuale care să permită adaptarea proiectului în timp. În al doilea rând, se remarcă o integrare tot mai accentuată între energie și real estate - proiecte mixte, prosumatori, comunități energetice sau parcuri industriale cu producție proprie de energie. Din perspectivă juridică, acest lucru presupune gestionarea simultană a mai multor regimuri legale: urbanism, construcții, energie, mediu, finanțare și, din ce în ce mai mult, ESG. O altă tendință importantă este schimbarea profilului tranzacțiilor: tot mai puține achiziții greenfield sau chiar ready to build și tot mai multe tranzacții cu proiecte operaționale. În consecință, practica juridică se mută mai devreme în ciclul investițional și devine mai tehnică, mai orientată spre structurarea riscului și mai puțin formalistă.

- În ce măsură digitalizarea și noile tehnologii influențează modul de abordare a contractelor și reglementărilor juridice în construcții și imobiliare?

- Digitalizarea este acum indispensabilă pentru competitivitate. Tehnologia permite o monitorizare mult mai exactă a etapelor de execuție, ceea ce este critic în noile structuri contractuale în care plățile sunt condiționate de progresul fizic. Pe măsură ce AI-ul devine mai fiabil, diferența dintre piața locală și cea globală se va atenua, iar procesele de due diligence de volum vor fi automatizate, permițând avocaților să se concentreze pe structurarea strategică a tranzacțiilor.

- Cum vedeți perspectivele de dezvoltare ale sectoarelor construcții, imobiliare și energie în următorii ani, din punct de vedere juridic și investițional?

- Sunt structural optimist. Dacă contextul geopolitic se stabilizează, România va fi reconfirmată ca una dintre cele mai stabile piețe din estul UE, ceea ce va declanșa un nou val de investiții greenfield, în special în capacități industriale și materiale de construcții legate de reconstrucția Ucrainei. Din punct de vedere juridic, următoarea fază va fi definită de profunzime instituțională și disciplină de reglementare. Estimăm o activitate intensă pe piața de capital, respectiv IPO-uri și obligațiuni, pentru finanțarea proiectelor imobiliare, pe măsură ce piața se profesionalizează.