

Rețeta eficienței PNSA: echipe de lucru pe fiecare domeniu, subechipe specializate pe tipologii, chestiuni punctuale și probleme juridice mai puțin comune. Valentin Creața, Partener: Putem obține maximum de eficiență cu alocarea de resurse specializate și de timp potrivita



Cand vorbesti despre marile proiecte din imobiliare, investitii de zeci sau sute de milioane de euro ori investitori de calibru atent ghidati prin hatiful legislatiei romanesti, asocierea cu casa de avocati Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA) este aproape fireasca. Immofinanz, Auchan, Ameropa, Rabo Farm, Oresa - si lista ar putea continua pe cateva pagini – au apelat la avocatii PNSA pentru a porni si a-si duce la capat proiectele locale. Pentru a vedea dimensiunile proiectelor asistate sa spunem doar ca in cea mai mare tranzactie din imobiliare in ultimii zece ani, in care PNSA a asistat Immofinanz la vanzarea catre gigantul american Blackstone a proiectelor de logistica din Romania, parte a vanzarii portofoliului de logistica al grupului in 6 jurisdictii, 10 oameni s-au implicat in mod constant timp de o jumatate de an. Si asta in conditiile in care echipa PNSA care lucreaza in proiectele Immofinanz este mai mare de 10 avocati, iar proiectul mai sus mentionat nu a oprit activitatea in celelalte proiecte.

Intr-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer, [Valentin Creața](#), unul dintre partenerii firmei care coordoneaza aceasta practica, a explicat modul in care lucreaza echipele de Real-Estate si a vorbit despre cateva proiecte, piata, onorarii si asteptarile anului 2016.

* * * * *

^{Biz}Lawyer: As vrea sa incepem discutia noastra de la ultimul raport Immofinanz, dat publicitatii in luna septembrie, care arata ca dezvoltatorul imobiliar are cca. 46 de proiecte in analiza. Fiind clientul [Popovici Nițu Stoica & Asociații](#) de peste 10 ani, lucrati pentru Immofinanz si in aceste proiecte?

Valentin Creața, Partener PNSA: Immofinanz a decis inca din 2004 sa apeleze la noi pentru activitatea din Romania, ceea ce era cumva un lucru inedit la momentul respectiv pentru acest grup. De ce spun asta? Pentru ca, la nivel central, in Austria, desi compania are un departament juridic intern, apeleaza la diverse case de avocatura, multe dintre ele cu reprezentanta directa in Romania. Si in alte jurisdictii apeleaza, de asemenea, la case de avocatura cu care lucreaza in Austria. In Romania au facut o exceptie si lucreaza cu noi de foarte mult timp.

Sa inteleg ca sunteti avocatii lor pe toate proiectele? Putem vorbi de exclusivitate pe piata locala?

Nu putem spune asta. Au existat multe situatii in care nu am lucrat pentru Immofinanz fie pentru motive legate de conflicte de interese, fie pentru motive legate de structura particulara a unor tranzactii.

Au fost tranzactii facute de Immofinanz care au privit piata romaneasca, dar care au fost reglementate pe alte jurisdicții, nu s-au facut la nivelul Romaniei, ci doar s-au implementat si la nivelul tarii noastre. Au fost tranzacții in care nu au apelat la noi pentru asistenta, dar ca o dovada de recunoastere a muncii noastre, dupa achizitie gestiunea ulterioara a acelor proiecte a ajuns tot la noi. Ceea ce este important. Nu am fost niciodata avocati exclusivi pentru Immofinanz, Grupul a apelat si la alti avocati, dar putem spune ca am gestionat pentru Immofinanz larga majoritate a proiectelor din Romania si, cu siguranta, cele mai importante dintre ele.

Daca tot am ajuns cu discutia la cele mai importante proiecte, sa amintim si vanzarea unor platforme logistice catre gigantul american Blackstone, una dintre cele mai mari tranzactii din Real Estate in ultimii ani, in care Popovici Nitu Stoica & Asociatii a fost cu vanzatorul.

Din ultimii ani, da. Nu stiu daca este una dintre cele mai mari tranzactii pe care Immofinanz le-a facut. Au fost multe tranzactii remarcabile si in trecut, dar aceasta ramane o tranzactie foarte importanta atat prin valoarea ei, cat si prin structura pe care a presupus-o.

De data aceasta am reprezentat Immofinanz in postura de vanzator. In foarte multe alte tranzactii in care noi i-am reprezentat, Immofinanz a fost cumparator. Ne-am ocupat de partea din Romania a tranzactiei realizate in sase jurisdicții, cu o organizare centrala la nivelul jurisdicției din Germania.

Portofoliul de logistica pe care l-a vandut Immofinanz a avut o buna parte a activelor in Germania, asa ca era firesc sa fie aleasa ca structura o centralizare a tranzactiei la nivel german, dar tranzacția in sine a presupus pentru avocati o serie de coordonari suplimentare. Aceasta tranzactie a fost reprezentata la nivelul fiecarei jurisdicții de alti avocati si a implicat un efort suplimentar de adaptare. „Osatura” principala a tranzactiei a fost gandita la un nivel international, cu particularitati specifice legislatiei germane, dar structura acesteia trebuia adaptata la fiecare dintre celelalte jurisdicții - vorbim aici de Slovacia, Ungaria, Polonia, Romania si Rusia - fiecare cu specificul ei, ce presupunea condiții diferite.

Tentatia imediata este sa incerci o uniformizare cat mai mare si sa incerci sa indeplinesti cumva toate conditiile in acelasi moment sau cat mai aproape de acelasi moment, lucru care uneori merge, alteori nu, pentru ca in unele jurisdicții exista condiții suplimentare, inerente. Cum ar fi aceea, in cazul Romaniei, ca nu poti transfera o societate pana cand nu publici intentia in Monitorul Oficial si nu astepti un numar de zile, ceea ce presupune „aruncarea” acestei conditii in timp cu 45 - 60 de zile, ceea ce trebuie automat adaptat la toate celelalte componente ale tranzacției.

Avand in vedere dimensiunea si aceasta adaptare din mers la tot ce presupune din punct de vedere juridic o tranzactie de asemenea anvergura, cati oameni din firma au fost implicati? Ce echipa ati alocat pentru acest proiect?

Volumul de munca pe tranzactie a presupus doua linii principale de activitate.

Pe de-o parte a fost necesara asistenta vanzatorului in cadrul procesului de due dilligence efectuat de cumparator.

La nivelul Romaniei, tranzactia a inclus trei proiecte de logistica functionale, plus alte doua aflate in dezvoltare. In plus, tranzactia a presupus si vanzarea unor proiecte a caror dezvoltare nu a fost inca inceputa, dar care aveau ca destinatie tot logistica. Desi acestea din urma nu au fost la fel de vizibile, asistenta pentru vanzarea lor a fost similara.

Si a doua linie?

A doua a fost linia de contractare efectiva si de closing, adica partea de revizuire a contractului si de adaptare a structurii tranzactiei pentru specificul din Romania, urmata de partea de closing a tranzactiei, de verificare a îndeplinirii condițiilor si de implementare efectiva a vanzarii care, pentru Romania, a presupus mai multe etape. Pentru ca am avut un closing principal, cand s-au transferat proiectele standing si cele a caror dezvoltare nu fusese inceputa inca, urmat de cate un closing pentru fiecare dintre proiectele aflate in proces de dezvoltare. Pe langa toate acestea, a continuat si asistenta noastra curenta in cadrul proiectelor Immofinanz.

Pentru ca m-ati intrebat cati oameni au fost alocati, pot spune ca acest proiect a presupus cam zece avocati implicați in mod constant, pe o perioada de aproximativ o jumatate de an.

A fost un efort destul de mare...

Pentru noi, munca in proiecte de mare anvergura, asa cum sunt si cele ale Immofinanz, nu mai este perceputa ca un lucru nou. Echipa noastra curenta care lucreaza in proiectele Immofinanz este mai mare de zece oameni, iar acest proiect nu a oprit sau afectat activitatea acestora. Nicidecum. Celelalte proiectele ale Immofinanz, care sunt departe de a fi catalogate drept simple, au mers mai departe. Sa spunem doar ca acest proiect s-a desfasurat in acelasi timp cu un alt proiect important, dezvoltarea Metrooffice, proiectul de office al Immofinanz care se apropie de finalizare.

Fara sa intram prea mult in detalii, au existat momente mai sensibile sau, mai bine zis, elemente particulare mai greu de adaptat, de adus la un numitor comun cu celelalte? Sau totul a fost lin?

Sunt relativ putine tranzactiile in care se poate spune ca totul merge lin de la un capat la altul, fara nicio sincopa, nicio situatie tensionata. Ar fi frumos, dar de cele mai multe ori astfel de tranzactii, in care nu exista sincope, sunt foarte mici. Desi, uneori chiar si acolo mai apar probleme. Intr-o tranzactie de anvergura celei despre care vorbim este aproape imposibil sa nu intervina elemente suplimentare de dificultate.

Spre exemplu, este obisnuit ca in analizele due dilligence, un cumparator sa verifice titlul de proprietate mergand inapoi in timp cat de mult se poate, intelegand prin asta uneori dincolo de perioada interbelica.

Este aproape inevitabil ca unele documente vechi sa fie mai putin vizibile sau mai greu de obtinut sau sa nu intervina anumite probleme sau intrebari privind situatia restituirilor.

Vorbim de imobile situate in diverse locuri ale tarii, in regiuni cu un istoric diferit din perspectiva pregatirii terenului pentru un proiect. Este aproape imposibil, la cat de „ordonata” a fost Romania din perspectiva restituirilor si din perspectiva istoricului de proprietate, a inregistrarilor si cadastrurilor, sa nu existe neclaritati. Si toate acestea trebuie discutate, analizate, explicate apoi, iar acolo unde lucrurile sunt mai putin decat perfecte, sa fie puse in balanta elementele existente.

Este posibil sa lipseasca un document sau sa fie intocmit in anumite conditii, acum multi ani, si sa trebuiasca sa fie revazut. In astfel de cazuri, situatia este cantarita. Se analizeaza care este riscul, daca mai este actual sau daca se poate „traii” cu un eventual compromis din perspectiva riscului.

Astfel de chestiuni necesita uneori lungi sesiuni de negociere pentru a ajunge la un numitor comun. Sunt lucruri care pot fi uneori indreptate de vanzator sau imbunatatite acolo unde este cazul, si sunt situatii in care un

cumparator poate decide sa mearga inainte spunand: „nu este totul perfect, dar, intr-o definitie acceptabila a perfectiunii, situatia se apropie destul de mult de ceea ce ma intereseaza pe mine”.

Revenind la raportul de luna trecuta lansat public de Immofinanz, dezvoltatorul spunea ca are un pipeline consistent de proiecte pe care nu le-a divulgat. As vrea sa va intreb daca PNSA are oameni alocati pe aceste proiecte, daca au apelat la firma dumneavoastra sau daca va anunta dupa ce iau decizii in aceste proiecte.

Immofinanz are foarte multe proiecte. Cu toate ca s-au vandut unele dintre acestea, raman in continuare multe. Noi avem un principiu de alocare a avocatilor, acolo unde este necesar, de „one project - one man”. Exista multe situatii in care proiectele sunt inrudite si atunci avem mai multe proiecte pe un derivat din aceeasi structura, sau din aceeasi tranzactie, pe care le gestioneaza un avocat sau un subgrup de avocati. Aceasta alocare este cumva fireasca si deriva din modul nostru de organizare, ca firma.

La nivel intern, **Popovici Nitu Stoica & Asociatii** are o organizare foarte specializata, cu echipe de lucru pe fiecare domeniu de activitate. Avem, asadar, la nivelul domeniilor de activitate ale firmei, echipe de M&A, de Real Estate, avem echipe de Finantari, Piete de Capital, Proprietate Intellectuala, Concurenta, Taxe, Litigii sau Arbitraj international.

Specializarea merge mai jos, la nivelul echipelor din domenii specifice de activitate. La nivelul echipei de Real Estate, spre exemplu, avem subechipe specializate pe tipologii: avem avocati care se ocupa de office, echipe de retail, echipe care se ocupa de logistica. De asemenea, avem echipe care se coordoneaza cu departamentul de litigii, care se ocupa de restituiri si echipe specializate in chestiuni punctuale cum ar fi tipul de proprietati sau probleme juridice mai putin comune. Avem echipe specializate in imobile care sunt monumente istorice sau in tipuri de proprietate mai putin intalnite, cum ar fi time-sharing sau fractional property.

Desigur, nu vorbim in fiecare caz de echipe numeroase, dar vorbim de specializari, de avocati sau subechipe – in coordonarea unor avocati parteneri sau managing associates – care sa poata fi alocate unor probleme pe care s-au specializat, astfel incat sa putem obtine maximum de eficienta, cu alocarea de resurse specializate si de timp cat mai potrivita.

Spre exemplu, ne asistam clientii in contracte de inchiriere atat pentru office, cat si pentru retail, dar le tratam diferit, pentru ca închirierile nu sunt la fel.

Specificul contractelor nu este acelasi, inchirierea unui magazin dintr-un mall fiind radical diferita de inchirierea unor spatii pentru o societate care isi stabileste sediul intr-o cladire de birouri. Activitatea este diferita, solicitarile sunt diferite, tratamentul este diferit, modul de stabilire a chiriei este diferit si modul de organizare a administrarii spatiului este diferit.

Pe langa toate acestea, avem si echipa de dezvoltare imobiliara propriu-zisa, in multe cazuri alocata tranzactiilor in care un client cumpara un imobil si il dezvolta ulterior. Noi trebuie sa-i fim alaturi in planurile sale de dezvoltare si sa il asistam in tot ce presupune realizarea proiectului sau: asistenta pentru obtinerea planurilor de urbanism si autorizatiei de construire, relatia pe care o stabileste clientul nostru cu un arhitect, cu un project manager sau un manager pe un domeniu specific, cum ar fi un cost manager sau materials manager.

Aici putem avea ca exemplu doua dezvoltari importante ale Immofinanz, una din retail si alta din office. In retail am asistat grupul Immofinanz in dezvoltarea mall-ului Maritimo Constanta, proiect de mare anvergura, cu o dimensiune de peste 5 hectare, peste 120 de chiriasi, un hipermarket Auchan si peste 2.300 de locuri de parcare. Pe segmentul office vorbim de proiectul Metrooffice, de dezvoltarea unei constructii de office, unde sunt cu totul alte probleme.

Si cum alocati oamenii pe proiecte?

In functie de specializarea avocatului si de specificul proiectului. Desigur, toti oamenii din departamentul de Real Estate colaboreaza, exista proiecte unde un avocat face echipa cu ceilalti din acest departament, dar sunt si proiecte unde intra in echipa cu colegi care au alte specializari.

Exista situatii in care trebuie sa faca echipa cu oameni din departamente diferite pentru ca, daca vorbim despre o tranzactie foarte mare, este necesara cu siguranta si implicarea unor departamente ca Finantari, Concurenta, Asigurari, Resurse Naturale sau Restructurari.

Apoi, inevitabil, intr-o tranzactie de orice tip avem nevoie de departamentul de Taxe. Nu putem realiza o tranzactie in care un client ne spune „Vreau sa livrez banii in data X sau intr-un anumit mod sau in anumite conditii” si sa nu ne gandim imediat ce presupune asta la nivel de taxe, cum structuram tranzacția in mod optim pentru client. Fiecare aspect de genul acesta presupune evoluții in domenii diferite.

Sunt multe tranzacții in care exista o componenta de real estate. Daca se cumpara o fabrica de medicamente, sigur va avea o hala de productie, deci o componenta de Real Estate, dar nu poti spune in mod automat ca este o tranzactie imobiliara. La fel cum, de foarte multe ori, se întâmpla ca probleme importante intr-o tranzactie de Real Estate sa nu tina de domeniul imobiliar, ci sa ridice cu totul alte probleme. In dezvoltari se intampla adesea, mai ales in Romania, sa ai nevoie intr-o dezvoltare standard de implicarea departamentului de litigii, sa spunem.

Poate la prima vedere o sa para ceva neobișnuit, dar am intalnit des cazuri in care cineva porneste o constructie si apare imediat altcineva care sa vrea ceva de la el. Fie ca este un vecin care si-ar dori mai multa atentie sau vreun drept de trecere sau o eventuala vanzare a imobilului sau, fie un competitor care si-ar dori o prioritate in dezvoltarea proprie, fie o autoritate publica mai putin doritoare sa isi faca treaba. Apar tot felul de complicatii, dar asta face parte din munca noastra obișnuita.

Din cate inteleg, Immofinanz este un client important, cu numeroase proiecte in Romania. Mai aveti si alti clienti in portofoliu, la fel de activi, pentru care prestatii acelasi volum de munca?

Putem spune ca Immofinanz este un client traditional, dupa doisprezece ani de colaborare, dar nu este singurul nostru client tradițional si, cu siguranța, nu este singurul client de anvergura din portofoliul nostru. Avem clienti cu proiecte si dimensiuni cel puțin comparabile.

Reprezentam Fondului Proprietatea in activitati dintre cele mai diverse, in care de multe ori este nevoie de echipe cu structuri dintre cele mai complexe.

Suntem, de asemenea, avocati ai Auchan de foarte mult timp, iar grupul dezvolta o multime de proiecte in Romania.

Dintre clientii importanti, putem de asemenea sa amintim Ameropa, un grup industrial foarte cunoscut, si Rabo Farm - divizia de agri a Rabo Bank - unul dintre marii jucatori pe piața terenurilor agricole in Romania. In acest sens, avem un departament special pentru agri-business ca parte a practicii noastre de real estate, coordonat de unul dintre avocatii nostri parteneri.

Tot in domeniul specific al dezvoltarii imobiliare, lucram pentru clienti din domeniul medical, cum a fost cazul dezvoltarii spitalului Medcover.

In concluzie, pot spune ca am avut intotdeauna clienti mari si avem in continuare clienti foarte importanti.

Cum a evoluat activitatea firmei de-a lungul timpului in asistenta furnizata marilor clienti?

Avem o traditie, ca sa spunem asa: ne place sa ii luam pe marii investitori de la aeroport cand vin in Romania si sa ii asistam pana la nivelul de proiect la cheie - intelegand prin asta tot ce presupune un proiect final, de la analiza terenurilor identificate si chiar asistenta in identificarea locatiilor, asistenta la pregatirea documentatiilor pentru terenurile pe care pot fi dezvoltate proiectele, pana la contractari, asistenta in tot ce inseamna operarea ulterioara a proiectului.

In timp, marile grupuri, cum ar fi cele de retail, si-au creat departamente interne de legal pentru multe dintre activitatile curente la nivel local, dar au fost ani in care pana si etichetele treceau pe la noi pentru analiza, promotiile, reducerile etc.

Astazi, multe dintre aceste activitati nu mai sunt externalizate, iar asta este o dovada in plus a evolutiei pietei si a activitatii avocaturii.

Daca ne uitam inapoi in timp si comparam munca unui avocat la nivelul anului 2000 cu ce se intampla astazi, avansul este remarcabil. Astazi ne apropiem mult mai mult de ceea ce presupune avocatura in tarile dezvoltate. As putea spune cu siguranta ca, la nivel de avocatura, Romania este mult mai apropiata de aceste tari dezvoltate, decat este in privinta dezvoltarii altor ramuri.

Avocatura de consultanta - prin modul de organizare a caselor de avocatura, abordarea problematicii, modalitatea de lucru, raporturile cu clientii - s-a apropiat cu mult mai mult de tarile occidentale. Interesul nostru, al avocaturii, este acela de a-i asigura clientului servicii cat mai apropiate de standardul cu care este el obisnuit in tara din care vine.

Ati putea numi proiectele cheie ale firmei din ultimele douasprezece luni, care au avut o componenta semnificativa de Real Estate? Si sa ne spuneti si cine le-a coordonat.

Tranzactia Immofinanz privind portofoliul de proprietati logistice este una dintre cele mai importante tranzactii pe care le-am asistat in cursul anului trecut, cu finalizare anul acesta, in care eu am fost avocatul coordonator.

Apoi ar trebui amintite tranzactiile Auchan, in care vorbim de mai multe galerii comerciale, **Bogdan C. Stoica** fiind avocatul partener care a coordonat aceste proiecte.

Am asistat Farmexim in vanzarea catre Global Worth a proiectului din Bucuresti Pipera, coordonata de **Florian Nitu**.

Ar mai fi achizitiile facute de Ameropa anul acesta si dezvoltarea proiectului de birouri Metrooffice al Immofinanz.

Si avem, desigur, si o lista cu alte tranzactii pe care le-am asistat, dar pe care nu le putem inca prezenta din motive de confidentialitate.

Si ca si proiecte in derulare?

Avem mai multe proiecte mari in derulare, in care ne asistam clientii pe partea de vanzare sau pentru cumparare. Ne aflam in procedura de analiza deocamdata, sau de negociere a structurii tranzactiei intr-unul din cazuri.

Pentru perioada urmatoare, asteptarile noastre sunt cel putin la nivelul celor de pana acum.

Daca ar fi sa ne referim la activitatea firmei Popovici Nitu Stoica & Asociatii anul asta, cum pot fi caracterizate volumul de munca si numarul de proiecte fata de anii anteriori si cam ce asteptari aveti?

Firma noastra a avut o continua evolutie, chiar si de-a lungul crizei trendul fiind ascendent. Evident, nu pot spune ca nu am simtit criza, cu totii am fost afectati, dar evolutia noastra a ramas pe un trend ascendent pentru ca si evolutia anterioara a avut un trend potrivit, daca pot spune asa.

Noi am ales sa nu urmarim cresteri spectaculoase de la un an la altul, ci am avut o linie moderata de evolutie si asta ne-a permis sa nu marcam scaderi in perioada de criza. Vorbind despre 2016, cred ca, daca il vom compara cu anul anterior, vom avea o evolutie pozitiva, dar, la fel, nu vorbim de cresteri spectaculoase. Pe de alta parte, ne bucura foarte mult extinderea echipei cu 10 avocati, majoritatea in zona litigiilor, dar si in Real Estate, Finantari, Piete de Capital, Taxe sau Arbitraj international.

Orice fel de crestere spectaculoasa, de genul a 20% - 30%, cred ca este generata de evenimente deosebite, care nu se intampla in fiecare an, si atunci este greu sa vii in anul urmator cu un alt lucru la fel de iesit din comun.

Dar pe zona imobiliara cum a fost activitatea avocatilor care acopera acest sector, comparativ cu anul trecut?

2016 este in acelasi trend, chiar putin mai bun decat anul precedent. Nu as spune ca este un boom imobiliar, nici vorba. Constatam intr-adevar o relansare, exista o efuziune pe piata, se intampla lucruri si anumite tendinte nu pot fi trecute cu vederea, dar as fi rezervat in a spune ca motoarele pietei au pornit si, gata, vom duhai.

Cred ca toti cei implicati in piata au inteles ca aspiratiile moderate sunt mai sanatoase si privesc cu circumspectie intreprinderile generatoare de explozii de bunastare in Real Estate.

Am primit cu totii o lectie suficient de buna in criza ca sa intelegem ca orice creste foarte rapid, poate descreste la fel de bine.

Ne-ati putea spune cam care a fost raportul intre tranzactiile „pure” de Real Estate in cosul tranzactiilor care au avut si o componenta de imobiliare, anul acesta?

Am avut tranzactii de Real Estate pur, dar as putea spune ca raportul a fost intotdeauna pe la 30-35%, tocmai din cauza anvergurii proiectelor.

De cele mai multe ori, un client vine la noi atunci cand isi doreste sa cumpere un proiect, fie ca vorbim de un proiect imobiliar pur sau de un proiect de productie, si vrea sa faca si ceva cu el in continuare. Or, asta deja extinde aria si as zice ca nu mai vorbim doar de Real Estate pur.

Ce tipuri de proiectele vizeaza acum investitorii din imobilar, cam in ce segmente se mai duc?

In continuare merg in agri-business, este un domeniu de interes. Nu stiu cum va evolua in viitor, pentru ca exista din ce in ce mai multe discuții in legatura cu achiziția de terenuri agricole efectuate de cumparatori/investitori straini. Au fost implementate unele masuri de protejare a investitorilor locali si exista posibilitatea de a restricționa si mai mult aceste tranzacții in viitor. Pana atunci insa, vedem ca domeniul agriculturii este in continuare activ.

Pe de alta parte, logistica este un domeniu efervescent, cu proiecte noi si interesante atât in dezvoltari noi, cat si in tranzacționarea proiectelor existente. In retail, de asemenea, exista interes si, cel puțin in Bucuresti si in orașele mai importante, zona de birouri este din ce in ce mai atractiva.

Daca ar fi sa numesc un domeniu in care interesul imediat a scazut, as arata spre energie.

Cum se mai desfasoara acum tranzacțiile in real estate? Cine mai finanteaza proiectele si cat de greu se obtin finantarile?

In continuare proiectele cu sansele cele mai mari de a se realiza sunt cele care au latura finantarii proprii mai pronuntata. Nu neaparat o finantare proprie exclusiva, ci acelea in care finantarea proprie are o incidenta mai mare.

Bancile dau in continuare greu credite, iar acolo unde sumele sunt mai importante se orienteaza spre sindicalizari, spre impartirea riscurilor. Si asta influenteaza in unele cazuri tranzacțiile, pentru ca pot fi implicate doua-trei banci in negocieri.

Din perspectiva due-dilligence, cel puțin in ultima perioada, spre deosebire de anii precedenti, lucrurile se imbunatatesc natural pe masura dezvoltarii tehnologiei. A devenit din ce in ce mai simpla organizarea bazelor de date pentru documentatie, sa poti face due-dilligence fara a deplasa echipe intregi in diverse locatii pentru a verifica pagina cu pagina documentele, asa cum se intampla in trecut.

Speram ca intr-o perioada relativ rezonabila sa se termine si cu epoca restituirilor, care a creat un adevarat haos in domeniu, nu prin faptul ca au avut loc restituiri, lucru firesc, ci prin faptul ca au avut loc intr-un mod nepotrivit.

Pentru ca nu s-au implementat solutii legale suficient de simple si clare, investitorii se vor teme intotdeauna de aceste restituiri. De altfel, multe tranzacții au fost pe muchie de cutit, unele chiar au esuat din cauza neclaritatilor in procedurile de restituiri. Vedem astazi investitori care au avut probabil experiente neplacute in trecut legate de restituiri, ce nu mai sunt dispusi sa isi asume niciun fel de risc.

Pe langa modul in care s-au facut restituirile mai sunt si alte probleme cu incidenta in zona tranzacțiilor din real estate? Ce credeti ca va avea un rol important in tranzacțiile viitoare in zona asta?

Avem cateva categorii de probleme care au inceput sa aiba o incidenta din ce in ce mai mare si pe tranzacțiile de Real Estate. Investitorii privesc cu mai multa atentie la istoricul proprietatii, la diferite structuri alese in trecut pentru tranzactionare, la procedurile de finantare si de tranzactionare, la platile efectuate in trecut.

Observam o mai mare atentie la toate documentele si incep sa isi apara din ce in ce mai multe intrebari cu privire la motivul real al existentei unor contracte sau documente, lucru pe care il întâlneam rar cu ani în urma.

Se acorda, de asemenea, din ce in ce mai mare atentie aspectelor de compliance si la tot ce inseamna conditii, autorizari, avize.

O problema care nu dispare si ma tem ca va trebui sa o induram o lunga perioada, pentru ca nu vad niciun semn de

ameliorare, este reticenta reprezentantilor autoritatii in a-si face treaba. De multe ori functionarii publici nu isi asuma munca lor specifica, mizand pe lipsa de interes, resurse sau dorinta a investitorilor de a-i actiona in judecata pe ei sau institutiile pe care le reprezinta.

Printre dificultatile pe care le intampinam sunt de amintit si cele de urbanizare. Din ce in ce mai multi oameni se opun unor modificari de documentatii de urbanism. Exista din ce in ce mai multe miscari civice, in diferite forme de organizare, care isi exprima opozitia fata de diverse proiecte imobiliare. Uneori se intampla ca oamenii sa aiba dreptate si chiar sa existe dezvoltari imobiliare care nu si-ar avea locul acolo. Dar, exista si reversul medaliei, in cazuri in care nu ar avea dreptate sa faca opozitie unor proiecte.

Si nu in ultimul rând trebuie adusa in discutie instabilitatea legislativa, cumva specifica Romaniei si care este destul de paguboasa. Multi investitori si-ar dori sa initieze proiecte si ar vrea sa investeasca, dar le este greu sa faca asta daca regimul fiscal nu este cunoscut de la un an la altul, daca niște condiții de construire pe care le cunosc astazi nu mai sunt valabile mâine, daca nu pot sa aiba o vizibilitate reala asupra termenelor in care s-ar putea obține niște autorizații si asupra condițiilor in care se vor emite. Toate acestea afecteaza investitiile in Real Estate.

Va propun sa vorbim puțin si despre echipa...

In prezent avem o echipa in jur de 18-20 de avocati care lucreaza in domeniul Real Estate.

Eu coordonez partea de dezvoltare imobiliara din practica de Real Estate, iar intreaga arie de practica Real Estate implica, in mod direct sau indirect, coordonarea a trei-patru avocati parteneri.

Sa spunem cate ceva si despre onorarii, cum erau inainte structurate, cum mai platesc clientii pe proiect, pe ora...

Noi am avut întotdeauna si am pastrat structura onorariilor orare, pentru ca este formula cea mai corecta de evaluare a implicarii avocatului intr-un proiect.

Exista solicitari din partea unor clienti sa agreem si altfel de structuri de onorarii, dar in domeniul Real Estate acestea sunt mai greu aplicabile.

In alte domenii, cum ar fi litigiile putem agreea structuri de onorarii fixe, acolo unde exista o vizibilitate suficienta asupra volumului de munca implicat, sau structuri de onorarii bazate pe o componenta de succes.

Totusi, in proiectele de Real Estate, fie tranzacții sau dezvoltari, este mai greu sa cuantifici succesul, pentru ca acesta nu tine, in multe cazuri, de munca avocatului, ci de elemente pe care un avocat nu le-ar putea nici previziona si nici influenta.

Pentru acest motiv alegem onorariile orare. La nivelul cuantificarii onorariilor orare suntem in linie cu nivelurile pe care le-am aplicat întotdeauna. In perioada crizei a existat o presiune pe onorarii pe care am resimtit-o cu totii si, intr-adevar, putem spune ca am fost alaturi de clienții nostri si am ales sa le acordam sprijinul nostru, dar nu neaparat prin reducerea onorariilor orare.

Putem vorbi de discount-uri, dar nu neaparat in reducerea elementului de valorizare a muncii. Pentru ca un avocat lucreaza la fel, fie in criza, fie in perioade de boom economic. Nu poti lucra astazi pe 200 de euro pe ora, iar mâine sa faci aceeasi munca pentru 100. Nu este firesc, sanatos, sa fie asa, pentru ca nu am dori sa se creada ca munca noastra nu mai are valoarea respectiva.

Sunt cazuri in care clientul spune: avem proiectul acesta, iar partea de consultanta de legal are bugetul acesta. *Take it or leave it...*

Da, se intampla. Am observat o astfel de tendinta la unii potentiali clienti, de a aplica in raporturile cu avocatii o metoda de evaluare legata doar de cost. „Domnule, eu vreau sa fac o achizitie a unui imobil si as dori sa faci un due dilligence, sa redactezi si negociezi contractele, sa organizezi semnarea, sa te ocupi de closing, sa faci tot si pentru asta eu am un buget de 5.000 de euro. Daca nu il poti face tu, nu este nicio problema, pentru ca sigur gasesc pe cineva sa-l faca cu 5.000”.

Abordarile de genul acesta nu le intalnim des, dar le-am intalnit si sunt convins ca nu fac bine, in primul rand clientului. Pentru ca un client care vine si stabileste o limita pentru un anumit proiect inainte sa stie el insusi ce presupune in detaliu acel proiect, risca sa se trezeasca ulterior cu derapaje sau riscuri care il vor costa cu mult mai mult.

Ca avocati, noi ne intalnim doar cu doua tipuri de clienti: cel care vine si spune „imi propun acest proiect, spune-mi ce trebuie sa fac pentru a-l realiza cu bine” si cel care spune „am facut ceva, cum pot sa mai repar?”.

Tine de experienta, de modul nostru de a aborda lucurile in a ne convinge clientul ca este mai sanatos, mai bine si mai economic pentru el sa ne intrebe „vreau sa fac ceva, cum pot sa il fac?”, decat sa vina ulterior sa reparam ce nu s-a facut si sa dureze si sa coste mai mult.

Am observant ca exista si o tendinta de standardizare a muncii avocailor, asumand ca daca un due dilligence a costat atat intr-un proiect, tot atat trebuie sa coste si in urmatorul. Din punctul meu de vedere, aceasta abordare duce la o desconsiderare a muncii avocatului, abordata in acest caz de client mai degraba ca o activitate manufacturiera.

Au existat cazuri in care unii clienti au ales sa faca astfel de experimente si, in cele mai multe dintre situatii, ne-am reintalnit cu ei ulterior. Nu neaparat pentru ca au avut o problema de nerezolvat in cazul respectiv, dar ne-am reintalnit pentru ca au recunoscut ca prefera sa beneficieze de modul nostru de lucru.

Pana la urma, acolo este diferenta. Legea este aceeaasi, contractele pot avea continut asemanator, dar experienta si modul de lucru sunt diferite intre avocati. Esential este cum simte clientul ca se pliaza modul de lucru al avocatului pe interesul si pe stilul sau.

Ultima intrebare: având in vedere activitatea din acest an pe zona de Real Estate cam cu cat credeti ca va contribui practica in veniturile totale? Cam care ar fi procentul?

Experienta din anii precedenti ne arata ca practica noastra de Real Estate a reprezentat cca. 20-25% in rezultatele totale ale firmei.

Nu cred ca anul acesta va fi diferit, probabil tot acolo o sa ne încadram. Cand spun asta ma gandesc la ce am realizat pana acum si iau in considerare ca mai sunt doar doua luni pana la sfarsitul anului.

Va multumesc, acestea au fost intrebarile mele.