

Ioana Șampek: Steaua mea – a trăi cu demnitate

J juridice.ro/563218/ioana-sampek-steaua-mea-a-trai-cu-demnitate.html

Alina Matei: Mulțumesc, stimată doamnă avocat Ioana Șampek, pentru că ați acceptat să acordați un interviu cititorilor J. Anul 2018 aduce o schimbare de poziție a dumneavoastră în cadrul firmei de avocatură POPOVICI NIȚU STOICA & ASOCIAȚII, promovarea ca avocat asociat. Ce reprezintă pentru dumneavoastră acest moment?

Ioana Șampek: Vă mulțumesc pentru invitație. Întotdeauna voi răspunde cu plăcere – mă leagă amintiri frumoase de echipa JURIDICE, alături de care am lucrat la începutul carierei mele de avocat. Într-adevăr, anul 2018 a venit cu promovarea mea în cadrul POPOVICI NIȚU STOICA & ASOCIAȚII. Numirea s-a produs firesc și reprezintă o recunoaștere a muncii depuse în cadrul firmei. Este totodată și o provocare de a menține, de această dată ca avocat asociat, aceleași servicii de calitate care ne-au adus în topul celor mai bune firme de avocatură din țară.

Alina Matei: Numărul 13 a fost cu noroc. Este numărul de ani de când faceți parte din echipa de avocați PNSA. Ce sau cine v-a ținut în același loc în toată această perioadă, în condițiile în care sunt frecvente plecările din mari firme pentru a-și deschide propriile societăți de avocatură?

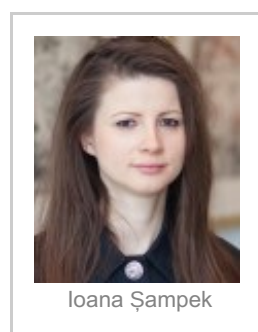
Ioana Șampek: Vechimea în firmă nu este esențială pentru promovarea unui avocat. Contează pregătirea, experiența și, implicit, maturizarea profesională. M-au motivat loialitatea, comunicarea în cadrul firmei, atmosfera motivațională și mediul antrenant în care ne desfășurăm activitatea. Suntem o echipă omogenă, de oameni profesioniști, cu aspirații frumoase. Acesta-i de altfel și motto-ul firmei – „more than just expertise”.

Alina Matei: Când ați aflat de promovarea ca avocat asociat și cine v-a adus vestea bună? Domnul avocat Florian Nițu, Coordonatorul PNSA, se referea cu acest prilej la un parteneriat bazat pe performanță și coeziune, democratic și transparent.

Ioana Șampek: Am aflat de promovarea mea ca avocat asociat la finalul anului trecut. Florian mi-a dat această veste frumoasă. Am lucrat cu Florian încă din anul 2005, el a conturat formarea mea ca avocat de real estate; pot spune că am învățat de la cel mai bun.

Alina Matei: Sunteți specializată în tranzacții imobiliare. Cum au evoluat acestea de-a lungul timpului?

Ioana Șampek: Ariile de practică ale echipei pe care o coordonez vizează proiectele de birouri, logistice și industriale, cu toate aspectele aferente acestora – achiziție, autorizare, construire și operare. Piața imobiliară în aceste domenii a evoluat semnificativ. Până în anul 2008 inclusiv, s-au dezvoltat numeroase proiecte care au fost fie operate de investitori, fie vândute ulterior. Apoi a urmat criza imobiliară. În perioada 2009 – 2013/2014, investitorii



au ales să opereze cât mai economic proprietățile pe care le aveau în portofoliu – au reamenajat spațiile din clădiri, au restructurat contractele de închiriere, au investit în serviciile de management și operare a proprietăților etc. Au fost și câteva dezvoltări, precum și vânzări de proiecte, dar limitate ca număr. Apoi piața a început să-și revină. Astfel că, în prezent, avem o piață imobiliară activă, cu proiecte noi, dar și cu construcții mai vechi care au fost reamenajate astfel încât să corespundă noilor cerințe de calitate.

Alina Matei: *Iar viitorul cum se conturează? Care este tendința?*

Ioana Șampek: Proprietarii se concentrează din ce în ce mai mult pe eficiența energetică, pe așa-numitele „clădiri verzi”; iar dintre acestea, clădirile de birouri dețin cea mai mare pondere. Apoi, au reînceput în ultimii ani vânzările de proiecte mari și estimăm o creștere a acestor tranzacții. De asemenea, se dezvoltă clădiri noi, în special în București, în zone mai puțin centrale – Orhideea, Timpuri Noi, Vasile Milea, Corneliu Coposu, Expoziției.

Alina Matei: *Reușita unei tranzacții imobiliare depinde într-o mare măsură de calitățile avocaților care negociază neobosit și având în minte finalitatea pozitivă a tranzacției. Care etapă apreciați că este mai intensă: negocierea sau redactarea contractului?*

Ioana Șampek: Clar, negocierea. Aici se pune în valoare capacitatea avocatului de a „direcționa” tranzacția. Nu spun că redactarea contractului este ușoară, din contră, este linia de la care pornesc negocierile. Cu cât redactarea este mai clară și mai cuprinzătoare (și nu mă refer la volum, ci la conținut), cu atât negocierile vor fi mai sintetice și transparente. Clauzele ambigue ori în mod vădit favorabile unei părți vor duce întotdeauna la negocieri aprige și de lungă durată. Important este să știi să gestionezi negocierile și cred că numai experiența te poate duce la un rezultat pozitiv.

Alina Matei: *Care sunt capcanele în care se poate cădea atunci când te afli într-o tranzacție imobiliară?*

Ioana Șampek: Domeniul imobiliar este unul vast, cu o largă reglementare legislativă. Mulți consideră că a lucra în acest domeniu presupune să cunoști condițiile a două contracte – de vânzare și de închiriere. Or, nu este așa. Investitorii români și străini caută avocați de real estate care să-i asiste atât la cumpărarea proiectelor, cât și la dezvoltarea și operarea lor ulterioară. Pentru astfel de operațiuni trebuie să stăpânești nu numai Codul Civil, ci și legislația aplicabilă în domeniul construcțiilor, urbanismului, cadastrului, cărții funciare, societăților, registrului comerțului etc. Aici apare principala „capcană” – să nu cunoști ori să încurci reglementările legale. În orice caz, mai avem drum lung până când legislația noastră va fi una succintă, coroborată și previzibilă. În practică, o altă „capcană” des întâlnită este aceea de a te pierde în detalii încercând să reglementezi o prevedere contractuală, scăpând din vedere scopul final urmărit de client.

Alina Matei: *Solicitările investitorilor implicați în astfel de tranzacții se pot schimba pe parcursul negocierii? Cum „dregeți busuiocul”?*

Ioana Șampek: Aproape în toate marile tranzacții, negocierile încep înainte de a se obține acordul final din partea conducerii cocontractanților (*board approval*). Astfel că, de obicei, „se drege busuiocul” prin neobținerea acordului conducerii cu privire la un anumit aspect.

Problema apare atunci când părțile au agreeat deja condițiile esențiale ale contractului și brusc hotărăsc să modifice ori chiar să oprească tranzacția. Situațiile de acest gen de care ne-am lovit s-au rezolvat amiabil, dar după lungi negocieri.

Alina Matei: *Care este impactul mijloacelor moderne de comunicare în acest domeniu?*

Ioana Șampek: Impactul este unul oportun întrucât timpul de reacție, inclusiv cel de perfectare a tranzacției, este mult mai scurt. Totuși, dacă este să fim nostalgici, mijloacele moderne de comunicare au redus semnificativ interacțiunea directă a persoanelor și efectele pozitive ale acesteia. Este mult mai antrenantă (și totodată mai greu de gestionat) o negociere directă/în persoană decât una la distanță prin telefon, videoconferință, e-mail etc.

Alina Matei: *Plecând de la citatul Sfântului Toma de Aquino – înțeleptul își conduce steaua, ignorantul este condus de ea – vă întreb care e steaua dumneavoastră?*

Ioana Șampek: Consider că este chiar benefic să-ți stabilești un scop în carieră. Important este să știi cum să (te) gestionezi ca să ajungi la el și, ulterior, să te menții. Ai nevoie de muncă, respect atât pentru tine ca persoană, cât și pentru profesie, și multă răbdare. Sunt de principiu că nimic în viață nu este întâmplător, de aceea trebuie să știi să-ți conduci steaua (sub forma pe care vrei să o îmbrace – aspirații profesionale ori familiale, echilibru personal etc.), nu să încerci să o schimbi ori să te lăși condus de ea. Steaua mea cred că poate fi rezumată astfel – a trăi cu demnitate.

Alina Matei: *Un mesaj, vă rog, pentru cititorii J.*

Ioana Șampek: Să aibă încredere în forțele proprii, să recunoască, cel puțin față de ei înșiși, că întodeauna au ceva de învățat și să nu uite că, înainte a fi avocați/profesioniști, sunt oameni și că respectul celorlalți se câștigă și nu se impune prin vreo poziție.

Alina Matei: *Mulțumesc pentru că ați stat de vorbă cu mine.*

Ioana Șampek: Eu vă mulțumesc și sper să ne revedem în curând.