

Autor: Cristi Moga



**Bogdan C.
STOICA**

partener Popovici Nitu si Asociatii

Avocatul Bogdan C. Stoica, partener al firmei de avocatura Popovici Nițu & Asociații, care a asistat anul trecut Immochan la achiziția unor loturi de teren precum Tractorul în Brașov sau Tricodava în București, consideră că piața imobiliară a intrat practic într-o nouă etapă ca urmare a acestor tranzacții prin care au putut fi deblocate investiții semnificative.

„Cred că aceste tranzacții marchează un nou moment în evoluția pieței imobiliare – este vorba de ajustarea la realitate a parametrilor tehnici și financiari ai unor proiecte care demaraseră într-o perioadă cu așteptări ale pieței excesiv de optimiste. Nu cred că lichiditățile au încetat să existe în toată această perioadă. Elementele care lipseau sunt mai degrabă legate de recalibrarea condițiilor tehnice și a așteptărilor inițiale la realitățile prezente și de viitor. E probabil lecția predată de criză „întregii piețe”, apreciază Stoica. „Pe de altă parte, este practic și momentul salvării acestor proiecte. Odată devenite realiste, aceste proiecte pot deveni rentabile economic și, deci, posibile și ca finalitate”, a mai declarat avocatul.

La fel cum a făcut Immochan, divizia imobiliară a grupului Auchan, și alți retaileri puternici au considerat în ultimii ani că este o bună perioadă pentru extindere și construirea unor magazine proprii, tendință pe care avocatul o găsește naturală. „Această reorientare este determinată în mod esențial de necesitatea marilor grupuri de retail de a se dezvolta și momentul bun pentru astfel de extinderi – reajustarea așteptărilor pieței imobiliare a făcut ca multe dintre proiectele retailerilor să devină acum fezabile economic.”

Stoica face o paralelă între marile grupuri de retail, care au în prezent resurse financiare, în timp ce alți dezvoltatori așteaptă credite de la bănci, dar acestea sunt reticente, astfel că „dezvoltatorii de profesie” nu mai reprezintă concurenți reali pentru grupurile de retail.

Mai mult, chiriile mallurilor construite în perioada de boom cu probleme de trafic și vânzări ar putea suferi în acest an o „ajustare forțată” în încercarea retailerilor de a-și salva afacerile. „Direct legat de această situație, e posibil să asistăm în cadrul acestui an și la eșecul unor mari centre comerciale cu consecința preluării lor la discount-uri mari de către jucători mai puternici.”

În aceste condiții, piața de fuziuni și achiziții ar putea înregistra o evoluție pozitivă în acest an, dar o bună parte din tranzacții vor fi realizate cu active și firme aflate în dificultate.

„Din perspectiva domeniului pur al fuziunilor și achizițiilor, cred că 2013 are toate șansele să fie mai bun ca 2012 din toate punctele de vedere. Mă aștept și aici ca strategii prezente deja în România să fie principalii jucători în piața de M&A din 2013 în încercarea de a-și consolida și extinde pozițiile. Cred că industriile aflate în dificultate vor genera cea mai mare parte a tranzacțiilor din 2013 și 2014”, a conchis Stoica.