

Avocatii PNSA, prezenti anul trecut în 11 proiecte-cheie din Real Estate. Florian Nitu (MP): Anul 2016 va marca probabil intrarea pe piata a noi jucatori, dar si o serie de proiecte de mari dimensiuni lansate sau re-lansate de catre investitorii existenti



Informatiile din piata arata ca 2015 a fost anul in care sectorul de Real Estate a revenit printre vedetele economiei, agenda avocaturii din firmele mari, implicati in aceasta arie de practica, fiind plina. In cazul profesionistilor de la Popovici Nitu Stoica & Asociatii ([PNSA](#)), au fost bifate proiecte incheiate cu succes in dezvoltare, constructie, operare, finantare/refinantare, investitie si restructurare imobiliara. “Proiectele au vizat toate ariile cheie ale imobiliarului: birouri, rezidential, retail, dar si nisele precum hotelier, spitale sau policlinici”, a precizat [Florian Nitu](#), Managing Partner Popovici Nitu Stoica & Asociatii.

Practica de Real Estate are un rol principal in avocatura de business, expertiza consultantilor din aceasta arie fiind importanta in multe alte domenii. Mai mult, pulsul acestei industrii indica directia in care merge economia, aratand care sunt zonele cu potential.

Avocatii **PNSA** au reusit sa mentina constanta activitatea in zona de Real Estate chiar si in anii de criza imobiliara 2009-2012, prin diversificare, dar si printr-o mare mobilizare in sectoarele de restructurari si reconfigurari de portofolii imobiliare. In plus, in ultimii ani, cu precadere in 2014-2015, s-au pus bazele unei reveniri a investitiilor de capital in aceasta industrie. “Anul 2016 va marca probabil intrarea pe piata a noi jucatori, dar si o serie de proiecte de mari dimensiuni lansate sau re-lansate de catre investitorii existenti”, sustine **Florian Nitu**.

Avocatul este de parere ca expertiza de Real Estate este importanta, uneori decisiva, in multe arii ale consultantei legale. “Spre exemplu, investitiile de tip green-field, dezvoltarile industriale, infrastructura, complexurile energetice (de toate categoriile), concesiunile, fermele, agribusiness-ul in general, toate necesita input legal imobiliar. Am avut numeroase proiecte in zona de energie regenerabila (solar, biomasa), in domeniul industrial (extinderea unor platforme industriale), in agribusiness (achizitii de portofolii de contracte de arenda)”, explica profesionistul PNSA.

Succesul avocaturii vine si din modul in care instrumenteaza proiectele, din modul in care reusesc sa satisfaca doleanțele clientilor. Iar pentru a putea face acest lucru, PNSA a fost mereu in linia intai a inovatiei. “Vedem frecvent cu satisfactie cum standarde de contracte sau alte instrumente de investitie dezvoltate initial de noi pentru un client sau altul sunt acum folosite pe scara larga de jucatori in piata, de multe ori fara ca acestia sa stie originea documentului (sau cel putin a ideii initiale)”, arata coordonatorul firmei de avocati.

Sunt preferate onorariile orare

Portofoliul **Popovici Nitu Stoica & Asociatii** include clienti din cele mai “fierbinti” sectoare ale business-ului. Firma lucreaza pentru fonduri de investitii, investitori strategici, antreprenori si dezvoltatori imobiliari, finantatori si companii de operare imobiliara. Practic, pentru intreg circuitul imobiliar, incluzand brokeri, consultanti, designeri, manageri de proiect. “Suntem foarte atenti la conflictele de interese si de aceea, in general, ne concentram pe unul-doi jucatori majori din fiecare segment al circuitului imobiliar, cu care urmarim constructia unei relatii consistente, de durata”, explica **Florian Nitu**.

In relatia cu clientii, casa de avocatura a continuat sa utilizeze onorariile orare, considerand ca este formula cea mai potrivita.

”Desigur ca operam in mod frecvent cu estimari si, in anumite situatii – in functie de natura proiectelor – putem avansa si onorarii forfetare. Traditional, practica de Real Estate contribuie la totalul cifrei de afaceri realizata de firma cu 15-20%”, completeaza Managing Partner-ul PNSA.

In acest moment, Grupul de Practica Real Estate al PNSA are peste 20 de avocati si mai multi coordonatori. **Florian Nitu** si **Valentin Creata**, dintre parteneri, sunt principalii coordonatori ai Grupului. Alti asociati sau colaboratori coordoneaza subgrupuri in interiorul Grupului de Practica Real Estate. “Noi, in Grupul de Practica Real Estate la **Popovici Nitu Stoica & Asociatii**, ne concentram pe ceea ce numim careul serviciilor complexe: dezvoltare, investitie, finantare, operare imobiliara”, afirma **Florian Nitu**.

O practica bogata in proiecte de succes

2015 a fost un an “bogat” pentru avocatii PNSA specializati in Real Estate. Agenda lor de lucru a implicat 11 proiecte-cheie. Dintre acestea, trebuie amintita **tranzactia Immofinanz – Blackstone**, care a fost intr-adevar complexa, pentru ca a implicat un numar de peste 10 companii diferite, cu actionariat diferit, multiple jurisdictii, tipuri de proprietati diverse, cu stadiu de dezvoltare variabil, dar si formule de finantare multiple. In ciuda acestei diversitati de probleme, tranzactia a fost gandita si implementata drept una cu obiect unic, intr-un calendar strans. Echipa PNSA, care a consiliat Immofinanz, a fost coordonata de [Valentin Creata](#) si [Ioana Sampek](#).

Lista succeselor PNSA include si proiectele grupului Auchan care au vizat achizitia unui portofoliu imobiliar format din 12 hipermarketuri si galerii comerciale situate in 10 orase, separarea galeriilor comerciale de hipermarketuri si transferul acestor galerii comerciale si al activitatilor si contractelor aferente catre Immochan Imobiliare si continuarea dezvoltarii proiectului Coresi din Brasov. Tranzactiile au fost coordonate de [Bogdan C. Stoica](#) si [Irina Ivanciu](#).

Consultantii au asistat Immofinanz si in tranzactii care au vizat continuarea dezvoltarii unui proiect imobiliar multifunctional pe fosta platforma industriala Electronica; vanzarea participatiilor minoritare detinute in TriGranit Holding; vanzarea participatiilor detinute in cadrul New Horizon Group si achizitia unei participatii de 50% in cadrul proiectului Baneasa Residential. Toate aceste proiecte au fost coordonate de **Florian Nitu, Valentin Creata** si/sau **Ioana Sampek**.

Numele expertilor PNSA este legat si de parteneriatul dintre Horatiu Florescu si Knight Frank LLP, in urma caruia a fost creat proiectul Knight Frank Romania. Echipa PNSA implicata in aceasta tranzactie a fost coordonata de catre **Florian Nitu**.

Multe dintre proiectele care au vizat aceasta practica au fost tranzactii imobiliare “pure”. “As cita aici [vanzarea componentei imobiliare a Farmexim catre Global Worth](#), achizitia de catre Immofinanz a participatiei integrale in Baneasa Rezidential sau vanzarea participatiilor din Trigranit Holding sau New Horizon, preluarea integrala de catre grupul Weerts a proiectului Unirii View, cat si numeroasele achizitii imobiliare ale grupului Auchan. Toate acestea au fost proiecte dedicate de Real Estate sau ‘pure’, cum le ziceti dumneavoastra”, subliniaza **Florian Nitu**.

Zone care promit

Experienta si analizele din piata i-au permis reprezentantului PNSA sa faca si cateva previziuni legate de parghiile care vor trasa linia tranzactiilor viitoare. “In Constructii, abilitatea de a respecta standardele Green, termenii raspunderii pentru garantie, solvabilitatea pe termen mediu si lung a constructorului vor fi esentiale. In Logistica, va fi din ce in ce mai relevant mersul lucrarilor de infrastructura adiacente; altfel, piata a ajuns la acel nivel de maturitate care exclude investitii speculative in logistica. In Agricultura, vor conta din ce in ce mai mult atat istoricul juridic al restituirilor/improprietarilor, cat si respectarea procedurilor aferente comasarilor, consolidarilor de terenuri, etc., dar si eligibilitatea si stabilitatea drepturilor la subventii. In fine, in Energie, vor fi relevante din ce in ce mai mult constrangerile legate de impactul asupra mediului”, declara **Florian Nitu**.

În ceea ce privește comportamentul investitorilor, avocatul spune că a devenit evidentă o anumită concentrare în zona dezvoltărilor noi de spații de birouri și retail. “În mod particular în București, sunt toate indiciile că stocul de spații vacante (birouri) va crește. La fel, vom vedea curând proiecte de retail esuate sau în dificultate. Totuși, comparativ cu alte capitale europene, proiectele noi în aceste segmente sunt încă profitabile, așa încât vom vedea interes din partea investitorilor. Pe de altă parte, logistica mare încă nici nu s-a realizat în piața românească, aici ar fi spațiu urias de creștere, însă dezvoltările sunt ținute în loc de stagnarea proiectelor de infrastructură”, a conchis Managing Partner-ul **Popovici Nitu Stoica & Asociații**.

Popovici Nitu Stoica & Asociații este astăzi, la 20 de ani de la înființare, unul din liderii avocaturii de afaceri în România, grupând peste 80 de avocați și consultanți, implicați în proiecte de asistență legală dintre cele mai complexe.