

Cum vad anul 2025 profesioniștii considerați Leading Lawyers de catre ghidurile juridice internaționale | Azi, de vorba cu Florian Nițu, Managing Partner PNSA, poziționat de Legal500 în categoria ‘Hall of Fame’ în practica de M&A: ”Cu excepția unor cataclisme geostrategice pe care nu le putem vedea și pe care noi, din România, nici nu le putem preveni, avem motive bune sa fim optimiști. Resurse, Infrastructura, Energie, Tech și Food sunt cele cinci domenii în care vom vedea cu precadere investiții și tranzacții noi, în mod accelerat, dar coerent totuși, formând o noua paradigma de dezvoltare”

**Pulsul pieței de M&A s-a simțit anul trecut semnificativ mai intens, atât ca volum, cât și ca nivel de complexitate, a declarat, într-un interviu acordat *BizLawyer*, [Florian Nițu](#), *Managing Partner Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA)* și coordonator al practicii de M&A. ”2024 a fost un an de confirmare a așteptarilor de creștere pe baze stabile, marcat deopotri de finalizarea cu succes a proiectelor începute în perioada 2022-2023, dar și extinderea sau demararea unora noi”, a precizat Florian Nițu. În opinia sa, ”*Consolidare și Diversificare*” ar fi cuvintele definitorii pentru anul trecut. ”Mai puțin speculativ și oportunist, mai strategic, complex, bazat pe fundamentale”, spune interlocutorul *BizLawyer*.**

Potrivit firmelor de consultanță din Big4, numărul tranzacțiilor a crescut anul trecut, dar valoarea estimată a acestora a scăzut. Coordonatorul PNSA spune ca este încurajator faptul ca a crescut numărul tranzacțiilor. ”Sa nu uitam totuși ca valoarea mai mare în 2023 se datoreaza în principal celor doua-trei mega-dealuri (*Profi / Mega Image, Enel / PPC, Orange/Telekom*). În 2024 nu am mai avut așa nivel per tranzactie, dar au fost mai multe tranzacții medii și mici, ceea ce este în sine un indicator bun; dinamica tranzacțională e importantă pentru sistemul economic în ansamblu”, a adăugat **Florian Nițu**.

Ce se va întâmpla însă anul acesta? Care sunt așteptările mediului de afaceri și încotro va merge piața de M&A? Analizii [Mergermarket susțin ca economia europeană slabită va stimula activitatea de M&A](#) în următoarele luni, companiile europene urmând sa recurga la fuziuni și achiziții pentru a se dezvolta în EMEA și în afara acesteia, în timp ce cumpărătorii din strainatate - atât corporații, cât și sponsori financiari - continua sa caute chilipiruri. În acest context, publicația noastră a adresat un set de întrebări avocaților considerați de ghidurile juridice internaționale drept *Leading Lawyers* în practica de M&A, referitoare la activitatea din 2024 și proiecțiile acestora pentru anul în curs. *BizLawyer* a încercat sa afle care este pulsul pieței de M&A, ce tip de investitori au fost și rămân interesați de proiecte în Romania și de ce tranzacțiile devin mai puțin transparente.

Avocații cu o practică recunoscută de ghidurile juridice internaționale au fost solicitați sa spuna cum ar caracteriza piața tranzacțiilor și care ar fi tendințele actuale, dar și care vor fi factorii care ar urma sa aiba impact asupra evaluarilor, negocierilor și activității de M&A, în general. Am vrut sa știm de ce mai pica uneori deal-urile, cu referiri la durata medie a unei tranzacții. De asemenea, am fost interesați sa aflam care vor fi sectoarele cele mai interesante pentru investitori, domenii care vor genera cele mai multe tranzacții în 2025.

Nu am ocolit nici motivele de îngrijorare ale perioadei în privința activității din această arie de practică și am ”scanat” împreună cu interlocutorii noștri marile provocări ale anului viitor, cu accent pe ceea ce va avea un rol important în tranzacțiile viitoare.

Continuam aceasta serie cu **Florian Nițu**, *Managing Partner PNSA și co-coordonator al practicii de M&A*, avocat evidențiat de Legal 500 în categoria Hall of Fame, adică a avocaților aflați la cel mai înalt nivel al profesiei, cunoscuți și respectați de colegi și clienți pentru implicarea lor îndelungată în proiecte de referință pe piața locală.

-----

### **Durata medie a unei tranzacții, între 6 și 9 luni**

Potrivit companiilor de consultanță, tranzacțiile interne au scăzut marginal anul trecut, în timp ce tranzacțiile externe au crescut cu mai mult de 25% de la an la an, evidențiind România ca o destinație de top pentru M&A în regiunea Europei Centrale și de Est. **Florian Nițu** spune că a remarcat, într-adevăr, ”o apetență crescută a investitorilor străini, atât strategici, dar în principal fonduri de investiții ce caută să pună ”la treaba” capitalul accesat via EIF și instituții similare. În egală măsură, crește interesul, chiar și prezența investitorilor români în regiune”, adaugă interlocutorul *Biz* **Lawyer**.

El are mai multe explicații pentru nivelul scăzut de transparență al pieței locale de M&A. Reamintim că anul trecut, potrivit firmelor de consultanță, pe piața locală a fuziunilor și achizițiilor a fost dezvăluită valoarea pentru aproape trei sferturi din tranzacțiile anunțate, unul dintre cele mai scăzute niveluri de transparență văzute pe piețele din CEE. **Florian Nițu** spune că ”este vorba, în primul rând, de profilul participanților la tranzacții și natura acestora. Ar fi deci motive culturale, de mentalități. Pe urmă, este vorba de sectoarele economice implicate, dar și de complexitatea tranzacțiilor, formula de construcție a prețului, condițiile de finanțare; toate la un loc pot conduce la mai multă strictețe în comunicarea publică. Și, în final, să nu neglijăm motivele strategice pentru confidențialitate - piața locală de M&A este încă volatilă, ceea ce înseamnă că o transparență prea mare cu privire la evaluări ar putea dezavantaja poziția cumpărătorilor (investitorilor) la investițiile viitoare”, precizează coordonatorul *PNSA*.

**Florian Nițu** spune că durata medie a unei tranzacții - de la momentul semnării unui document ne-obligatoriu (*Memorandum, Letter of Intent, Term Sheet, etc.*) și până la finalizare - este între 6 și 9 luni. ”Fără alți factori interni (precum obținerea finanțării pentru achiziție sau alte restructurări interne prealabile), durata este influențată în primul rând de obținerea aprobărilor de la autoritățile de reglementare - în principal Consiliul Concurenței, CEISD sau alte autorități de reglementare, din țară sau străinătate”, a explicat avocatul.

-----

---

## **Avem nevoie de stabilitate și consecvența instituțională**

În opinia sa, 2025 este un an important, an de alegeri, dar și de clarificare e evoluției globale ce va fi setată, după cum bine se poate vedea în această perioadă, de Statele Unite. ”Cu excepția unor cataclisme geostrategice, pe care nu le putem vedea, dar pe care noi, din România, nici nu le putem preveni, avem motive bune să fim optimiști. Tranzacțiile din 2024 au adus stabilitate și un fundament solid atât pentru dezvoltări, cât și pentru investiții noi. *Resurse, Infrastructura, Energie, Tech și Food* sunt cele cinci domenii în care vom vedea cu precădere investiții și tranzacții noi, în mod accelerat, dar coerent totuși, formând o nouă paradigmă de dezvoltare”, a adăugat **Florian Nițu**.

În legătură cu motivele de îngrijorare ale acestei perioade, raportat la activitatea din sfera fuziunilor și achizițiilor, interlocutorul **BizLawyer** spune că, pentru proiectele publice avem nevoie de stabilitate și consecvența instituțională. ”Impactul acestor investiții în economie este foarte mare și de aceea sincopele trebuie evitate cu orice preț. În rest, suntem încrezatori”, a transmis **Florian Nițu**, *Managing Partner PNSA și coordonator al practicii de M&A*.

---