

STUDIU DE CAZ: Pariul pe real estate

La cinci ani de la decizia de a se concentra pe segmentul imobiliar, casa de avocatura Popovici, Nitu si Asociatii a fost implicata in cateva tranzactii importante din domeniu. Avocatii firmei au consiliat cel mai mare fond de investitii austriac, Immoeast, in achizitii de peste un miliard de euro in Romania, iar printre clientii cabinetului de avocatura se numara si alti mari investitori, precum Trigranit sau Adama.



La cinci ani de la decizia de a se concentra pe segmentul imobiliar, casa de avocatura Popovici, Nitu si Asociatii a fost implicata in cateva tranzactii importante din domeniu. Avocatii firmei au consiliat cel mai mare fond de investitii austriac, Immoeast, in achizitii de peste un miliard de euro in Romania, iar printre clientii cabinetului de avocatura se numara si alti mari investitori, precum Trigranit sau Adama.

CONTEXTUL: La inceputul deceniului, piata imobiliara din Romania era la inceputuri si nimeni nu anticipa evolutia rapida pe care avea sa o urmeze.

DECIZIA: Avocatii de la Popovici si Asociatii (firma care si-a schimbat recent denumirea in Popovici, Nitu si Asociatii) au hotarat sa se implice puternic in piata de real estate.

EFACTELE: Aproape o treime din veniturile estimate la 7,5 milioane de euro pentru acest an provin din consultanta acordata investitorilor imobiliari.

Editia din 2007 a ghidului Chambers Europe, editat de compania britanica de consultanta Chambers & Partners, il listeaza pe Florian Nitu, managing partner al casei de avocatura Popovici, Nitu si Asociatii, drept avocatul numarul 1 pe piata imobiliara din Romania. A fost o industrie pe care am mizat de la inceput, spune Florian Nitu - practic, am intrat in real estate cand abia se parguia piata.

Strategia abordata de la inceputul deceniului a adus rezultate traduse in onorarii de milioane de euro. Piata este foarte activa pe real estate, iar noi - in mod particular - ne-am implicat foarte mult in aceasta industrie, completeaza avocatul in varsta de 32 de ani.

Firma a fost printre primele case de avocatura infiintate in Romania, in 1995. La inceputul acestui deceniu a fuzionat cu Musat si Asociatii, dar asocierea esueaza dupa numai doi ani, astfel ca Florian Nitu (care lucrase anterior in cadrul firmei conduse de Gheorghe Musat) il urmeaza pe Ernest Popovici pentru a reinfianta Popovici si Asociatii la sfarsitul lui 2002. In urma cu doua saptamani, dupa cinci ani in care a detinut functia de managing partner in cadrul cabinetului de avocatura, Nitu devine partener titular, iar numele firmei devine Popovici, Nitu si Asociatii.

Industria imobiliara a fost in ultimii ani o prioritate pentru casa de avocatura, datorata in buna masura experientei acumulate de fondatorul firmei, Ernest Popovici, in domeniul dreptului imobiliar in perioada in care a lucrat la Paris, dar si solicitarilor clientilor din Romania. Popovici si Asociatii a asigurat consultanta juridica pentru lansarea in Romania a lantului de hipermarketuri Cora. Dar poate cea mai inspirata decizie a fost asocierea la inceputul lui 2004 cu fondul de investitii austriac Immoeast, cand acesta facea primul pas pe piata romaneasca, achizitionand parcul de afaceri IRIDE. De atunci, Florian Nitu a condus echipa de avocati care a consiliat Immoeast in zeci de proiecte de investitii, cu o valoare cumulata ce depaseste un miliard de euro. Printre acestea se numara si cea mai mare tranzactie de pe piata autohtona de real estate: achizitia pentru 210 de milioane de euro a complexului comercial Polus Center din Cluj, construit de dezvoltatorul ungar Trigranit. De altfel, Popovici si Asociatii a acordat consultanta si Trigranit in cadrul proiectului de parteneriat public-privat Esplanada, ce ar trebui sa se transforme, cu investitii de peste un miliard de euro, intr-un complex multifunctional in centrul Bucurestiului.

Dar nu numai piata imobiliara a propulsat Popovici, Nitu si Asociatii in topul firmelor de avocatura. Vrem sa fim ceea ce in lumea anglo-saxona se numeste «a transactional law firm», spune Florian Nitu, explicand ca intentioneaza sa propulseze firma ca optiunea numarul unu a clientilor care intentioneaza sa se implice in fuziuni si achizitii. Aceasta alegere nu e de mirare, dat fiind ca tranzactiile favorite ale lui Florian Nitu au fost toate proiecte complexe de fuziuni si achizitii: preluarea de catre GE Money a trei companii de servicii financiare (Motoractive, Estima Finance si Domenia Credit) de la fondul de investitii RAEF, fuziunea BVB-Rasdaq, intrarea in actionariatul Siveco a fondurilor Enterprise Investors si Intel Capital si vanzarea IRIDE. Mai ales ca, apreciaza el, in viitorul apropiat valul investitiilor imobiliare va fi inlocuit de afacerile de private equity - noua tendinta, cum o considera el.

Dintotdeauna, incasarile firmei au venit majoritar din tranzactii, dar in ultimii ani ponderea a crescut, ajungand aproape de 80%. Odata cu schimbarea de nume, tendinta de specializare va deveni si mai pregnanta. Vand un produs universal, dar il vand selectiv, rezuma in cateva cuvinte Florian Nitu strategia viitoare de dezvoltare a casei de avocatura.

[Printeaza](#)

