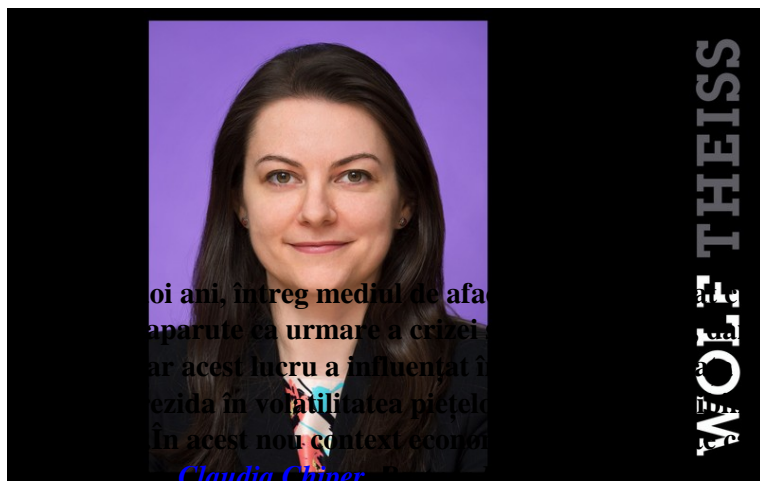


Cum vad viitorul finanțarilor sindicalizate, în actualul context economic, avocații de Banking & Finance de la Wolf Theiss, care au asistat în ultima perioadă peste 50 de tranzacții de acest tip, printre care și cea mai mare finanțare de pe piața imobiliară din România. Claudia Chiper, Partener: Transparența, claritate cu privire la proiect și situații financiare satisfacatoare sunt ingredientele esențiale pentru succesul obținerii de fonduri



„În cei doi ani, întreg mediul de afaceri a fost marcat de mari provocări determinate de turbulențele economice care au apărute ca urmare a crizei financiare și instituțiile financiare au avut de trecut multe schimbări. Chiar și acum, acest lucru a influențat în continuare activitatea și deciziile de investiții și de finanțare. Una dintre cele mai mari provocări din cauza pandemiei al cărei curs nu poate fi prezis este faptul că multe companii care erau poate eligibile pentru finanțare necesită restructurări și schimbări de strategie. În acest nou context economic, este important să se acorde atenție la următoarele provocări: **Claudia Chiper**, Partener Banking & Finance în cadrul Wolf Theiss, atrage atenția ca o altă provocare este reprezentată de faptul că proiectele de anvergură au cunoscut o stagnare temporară, ceea ce a întârziat plasarea de fonduri. Cu toate acestea, piața a rămas activă și s-au încheiat tranzacții cu succes, chiar dacă acest lucru s-a întâmplat cu o oarecare întârziere față de calendarele preconizate inițial.

În tot acest timp, practica **Wolf Theiss** a oferit consultanța de specialitate în numeroase finanțări sindicalizate atât la nivel local, cât și la nivel internațional, în contextul finanțarilor la nivel de grup în care au fost implicate și societăți din România.

„Spre deosebire de criza economică din anul 2007-2008 criza sanitară a survenit într-un moment de avânt economic în care instituțiile financiare aveau constituite rezervele necesare potrivit legii astfel încât să susțină economia și în condiții mai anevoioase. Astfel, existența lichidităților a susținut apetitul de finanțare și, prin urmare, implicarea instituțiilor financiare în proiecte viabile, dar și restructurarea unor debite ale unor companii din sectoarele afectate din punct de vedere economic”, precizează **Claudia Chiper**.

Avocatul amintește faptul că decizia de a sindicaliza depinde de mai mulți factori ce au legătură printre altele cu valoarea împrumutului, cu gradul de risc aferent sectorului în care activează împrumutatul și cu planul de afaceri și lichiditățile necesare. Toate indiciile conduc spre ideea că există în mod cert apetit de finanțare fie în forma de club sau de sindicat, iar piața locală este plină de exemple de acest fel.

„Din practica noastră dam exemplul finanțării acordate grupului AFI de către un sindicat de bănci mixte respectiv locale, dar și din Uniunea Europeană. Cu cât valoarea împrumutului este mai mare, cu atât este mai probabilă participarea mai multor bănci. Există în România numeroase afaceri care se pretează la astfel de structuri de împrumut și care au și beneficiat de ele în condiții competitive”, spune *Partenerul Wolf Theiss*.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Criterii de selectare a proiectelor

Într-o propunere de finanțare sunt mai multe criterii care joaca un rol major. „Poate cel mai important este proiectul ce se dorește a fi finanțat, veniturile prefigurate, sectorul în care activeaza împrumutatul si sursele de rambursare ale împrumutului. Dacă proiectul este bancabil - adica este bazat pe configurații financiare solide si sunt implicate entități de încredere sau care prezinta know-how-ul necesar - instituțiile de credit vor parcurge procedurile interne de analiza si aprobare. În aceasta etapa se elaboreaza si termenii comercial precum si structura de garanții”, puncteaza **Claudia Chiper**.

Având în vedere ca, în funcție de proiect, pot exista mai multe hopuri juridice în ceea ce privește structurarea finanțării, este foarte bine ca avocații sau juriștii părților la tranzacție sa fie implicați de la bun început. Expertul susține ca lucrul acesta va permite o structurare corecta a tranzacției si astfel vor putea fi evitate modificari ulterioare care sa necesite aprobari interne ce pot întârzia întregul proces.

„Pentru a primi finanțare orice debitor trebuie sa stabileasca întâi daca are nevoie de ea si daca da, atunci în ce condiții. Dacă îi lipsește experiența, atunci poate apela la un consultant financiar cu care poate discuta soluția optima de finanțare. Cu aceste informații si cu o viziune clara a ceea ce se dorește, poate aborda banca de casa sau orice alta instituție financiara în vedere obținerii finanțării. Transparența, claritate cu privire la proiect si situații financiare satisfacatoare sunt ingredientele esențiale pentru succesul obținerii de fonduri”, susține *Partenerul Wolf Theiss*.

Avocații care reprezinta debitorul joaca un rol la fel de important ca si cei care se afla de partea creditorilor. Rolul acestora ar fi ideal sa înceapa tot de la stadiul incipient de negociere a termenilor comerciali.

De asemenea, avocații cu experiența în astfel de tranzacții vor putea sa ghideze din punct de vedere juridic debitorul în ceea ce privește așteptările, calendarul, obiectul garanțiilor si aspectele practice uzuale în astfel de tranzacții. Rolul acestora este cu atât mai important în cazul debitorilor care se afla la prima tranzacție sindicalizata.

„Multe aspecte sunt negociabile, inclusiv dobânzile si comisioanele care au structuri diferite în funcție de proiectul finanțat, dar si de gradul de risc aferent. Stabilirea dobânzii de catre finanțator ia în considerare mai multe elemente. Printre acestea se numara gradul de risc aferent debitorului si al proiectului finanțat. Astfel, cu cât riscul este mai mare cu atât dobânda va fi mai mare. Un al factor este reprezentat de costurile de finanțare al finanțatorilor, de dobânzile interbancare, dar si ale costuri interne. Nu exista o rețeta anume pentru a obține o anumita rata de dobânda însa proiectele viabile, cu previziuni financiare solide, derulate de debitori puternici au toate șansele sa se bucure de dobânzi foarte avantajoase”, atenționeaza **Claudia Chiper**.

Cum se obține un credit sindicalizat

Un debitor cu o nevoie mare de lichiditate știe întotdeauna ce nevoi are din punct de vedere comercial și, prin urmare, va banca. Instituția respectivă urmează să constituie sindicatul care să ofere apoi finanțarea necesară companiei. „Condițiile de se discută în primul rând cu banca ce conduce procesul de sindicalizare (aranjorul) urmând a fi aprobate de către toate participante. Odată aprobate condițiile financiare, urmează selecția avocaților și a altor consultanți ce vor participa la proces. Avocații se selectează de obicei dintr-o listă agreată între banca ce conduce procesul de sindicalizare și viitorul împrumutat specialistul.

Următoarea etapă în cadrul finanțării o reprezintă finalizarea termenilor comerciali și a structurii juridice de finanțare, astfel se poate proceda la redactarea contractelor și negocierea acestora.

Claudia Chiper subliniază faptul că negocierea contractelor de către părți este un proces care se derulează în ultima vreme virtual și privește mai degrabă ajustarea termenilor contractuali, astfel încât să răspundă nevoilor societății împrumutătoare condițiilor impuse de comitetele de credit din cadrul bancilor finanțatoare.

„De regulă, trei runde de negocieri sunt suficiente pentru părțile care au mai trecut prin acest proces și mai ales pentru împrumutate care nu se află la prima tranzacție de acest fel. În cazul în care împrumutatul este la prima finanțare de acest fel este posibil procesul să fie mai îndelungat însă alături de avocați experimentați societatea poate naviga mult mai ușor hațșurile documentelor de sindicalizare care este foarte stufoasă și complexă. Noi recomandăm împrumutaților cu tarie să implice avocați sau departamente juridice care au experiență în asemenea tranzacții încă de la stadiul de termeni comerciali. O asemenea abordare poate să reducă costurile și discuții suplimentare cu bancile finanțatoare în decursul procesului de finanțare”, detaliază avocatul.

Citește și:

→ [Patru case locale de avocați, în topul global al celor mai bune 100 de firme implicate în arbitraje internaționale. Cum sunt prezentate ZRVP, TZA, LDDP și SP în GAR 100 \(2021\), ce proiecte au avut și ce spun avocații-cheie din această practică](#)

Peste 50 de finanțări, printre care cea de 170 mil. E acordată AFI Europe în scopul achiziționării portofoliului de birouri al NEPI

În intervalul 2019-2021, **Wolf Theiss** s-a implicat în peste 50 de finanțări atât la nivel local, cât și la nivel

internațional.

Echipea este coordonată de către **Claudia Chiper**, iar membrii echipei specializați în finanțări sunt **Iuliana Stoicescu**, **Andreea Tudorache**, **Alexandru Asaftei** și **Catalin Sabau**.

Avocații au asistat atât debitori, cât și creditori în procesul de obținere și respectiv acordare de finanțare pentru varii proiecte, pornind de la industria hoteliera, la industria producției de poliuretan, segmentul de dezvoltare imobiliară, agricultura, producție de carne, producția de preforme PET și terminând cu segmentele de tehnologie și energie care au câștigat din ce în ce mai mult teren în ultimii ani. Echipea are o experiență vastă în multe sectoare și acest lucru o ajută în structurarea tranzacțiilor și în sprijinirea clienților **Wolf Theiss** cu soluții creative bazate pe o experiență practică îndelungată.

Avocații sunt de părere că fiecare finanțare prezintă elemente complexe și provocări.

Un exemplu de proiect important îl constituie tranzacția în care **Wolf Theiss** a asistat consorțiul de bănci format din **Erste Bank Group AG**, **pbb Deutsche Pfandbriefbank** și **Banca Comercială Română** [în finanțarea de 170 milioane euro acordată grupului AFI Europe în scopul achiziționării portofoliului de birouri al NEPI Rockcastle](#) din România.

Echipea de *Banking & Finance* din București a asistat grupul de bănci în ceea ce este considerată a fi cea mai mare tranzacție a anului 2020 și până în prezent, pe piața imobiliară din România. Departamentul, coordonat de **Claudia Chiper**, *Avocat Partener și coordonator al Practicii de Banking & Finance a Wolf Theiss în România*, a acordat asistență juridică și reprezentare băncilor în toate etapele acestui proiect, de la structurarea tranzacției, due diligence, redactarea tuturor documentelor de finanțare și negocierea lor, și până la încheierea cu succes a finanțării.

În urma acestei tranzacții, grupul **AFI Europe**, cel mai important grup de investiții și dezvoltare imobiliară care operează în Europa Centrală și de Est (cu accent pe dezvoltarea de proiecte comerciale și rezidențiale la scară largă) a finalizat preluarea a patru proiecte de birouri de la **NEPI Rockcastle**. „Din punct de vedere juridic tranzacția a prezentat complexitate prin prisma structurării, dar și a faptului că s-a încheiat după declansarea pandemiei”, arată **Claudia Chiper**.

Fără a fi în posibilitatea de a prevedea cursul pe care îl va lua pandemia, experții **Wolf Theiss** cred că următorul an financiar va aduce proiecte bancabile mai ales în domeniul energiei, tehnologiei și dezvoltărilor imobiliare. Vor fi însă și procese de restructurare a împrumuturilor sindicalizate cauzate de efectele nefaste ale pandemiei. „Ca o concluzie, pe fundalul consolidării instituțiilor bancare, al concurenței din partea altor metode de finanțare, credem că tendința la nivel internațional, dar și local, este spre automatizarea proceselor de finanțare și reasezarea parametrilor de finanțare pe criterii care să răspundă nevoilor economice din piață atât pe termen scurt, mediu și lung”, declară avocatul.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Schimbari majore în industria serviciilor financiare

La fel ca în orice domeniu economic și în industria serviciilor financiare au intervenit schimbări majore.

În primul rând, avocatul nominalizează modalitatea de finanțare, care poate diferi pornind de la finanțarea prin

piața de capital, fie prin listare, emitere de obligațiuni, sau prin emisiunea de obligațiuni de tip plasament privat și până la finanțarea oferită de anumite fonduri de investiții, sau prin crowdfunding, respectiv metodele alternative de finanțare. „Toate aceste sectoare au câștigat un mare avânt în ultimii ani și au crescut concurența în domeniul serviciilor finanțare oferite în mod tradițional de către bănci”, subliniază expertul.

În al doilea rând, **Claudia Chiper** menționează că diversificarea metodelor de finanțare a ajutat anumiți debitori să aibă acces mai ușor la finanțare. „În ceea ce privește piața împrumuturilor sindicalizate există și aici trendul de digitalizare care este menit să eficientizeze procesul de redactare al documentației și de standardizare astfel încât perioada de acordare, negociere și punere la dispoziție a fondurilor să fie cât mai scurt. **Wolf Theiss** este una dintre casele de avocatură care se încadrează în acest trend. Noi lucrăm de ceva vreme cu clienții noștri pe o platformă electronică ce permite stocarea de documente, colectarea documentelor de reprezentanță condiții suspensive la debursarea fondurilor, comunicarea cu toate părțile direct din platformă, alocarea de task-uri părților implicate și vizualizarea în timp real a statusului tranzacției și a pașilor până la finalizarea procesului. Credem că viitorul va presupune o standardizare mai larg acceptată și automatizarea documentelor astfel încât avocații să furnizeze doar munca creativă de structurare, să participe la negocierea unor puncte limitate specifice proiectului în cauză și să ghideze părțile prin pașii necesari de parcurs cu privire la finalizarea documentației de finanțare”, declară *Partenerul Wolf Theiss*.

Tot mai multe proiecte ESG

Pe fondul legislației europene de susținere a politicilor de mediu și a alinierii legislației interne la aceasta, se observă faptul că proiectele ESG sunt într-o tendință de creștere.

„Practica noastră de drept financiar bancar are în lucru numeroase mandate de această natură. Din punct de vedere al documentației, diferențele nu sunt majore astfel încât în ceea ce privește munca noastră de avocați specializați în drept financiar bancar nivelul de complexitate este la fel de ridicat ca și în cazul altor proiecte. Din punct de vedere al criteriilor financiare, considerăm că piața oferă condiții mult mai favorabile decât în trecut, aflându-se în concurență acerbă cu alte metode de finanțare cum ar fi piața de capital. Există în prezent numeroase proiecte axate pe energie regenerabilă, un sector care cunoaște o revigorare urmare a modificării legislației din domeniul energiei. Dar, există și finanțări acordate pentru încurajarea femeilor antreprenor sau a afacerilor „verzi”, inclusiv în sectorul agricol. Din punct de vedere juridic provocările pot surveni atunci când finanțarea acordată de către instituțiile financiare se suprapune peste acordarea de ajutoare de stat, caz în care structura pachetului de garanții trebuie gândită astfel încât să ia în considerare restricțiile impuse de acordarea de împrumuturi nerambursabile”, menționează **Claudia Chiper**.

Avocatul vine și cu exemple, precizând că printre proiectele pe care firma de avocatură le are în lucru se află finanțarea unor parcuri fotovoltaice, în cadrul cărora experții practicii de drept financiar bancar lucrează împreună cu colegii specializați în energie.

[Citește pe In-house Legal Romania:](#)

→ [Meet the Professionals | Mihaela Racles, Legal Compliance Director - PROFI: Până nu înțelegi business-ul și piața în care compania își desfășoară activitatea, cum să excelezi în ceea ce faci. Cred că tocmai acest aspect diferențiază un legal in-house foarte bun de o casă de avocatură. Și mai cred că tot acest aspect, business-ului, este cel care determină departamentele juridice să aleagă anumite case de avocatură cu care să construiască relații de colaborare pe termen lung.](#)

→ [Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda: Experiența mea în industria farmaceutică.](#)

[colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați, pentru care prioritatea o reprezintă pacienții. Am văzut o industrie acționând proactiv la ni](#)
[demonstrând viziune și curaj, angajata la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă](#)

→ [De vorba cu unul dintre cei mai experimentați profesioniști ai Dreptului, inclus de Legal 500 pe lista celor mai influenți General Counsel Centrala și de Est | Radu Culic, Head of Legal la Roche România: Cheia de boltă este mentalitatea membrilor echipei juridice pe care o coordonează, „da, este posibil dacă...” și nu, „nu se poate pentru ca...”](#)

→ [Provocarile unei fuziuni în industria farma, gestionată integral de juriștii interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusă de Scarlatescu, Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmacii](#)

→ [Meet the Professionals | Elena Iacob, Head of Legal and Compliance - Alliance Healthcare: Prețuiesc oamenii, în toate reușitele ei au un rol. Performanța nu este doar despre rezultate, cifre, ci și despre spiritul echipei, interacțiune și colaborare, despre încredere și emoții. Avocatul intern nu doar un consultant, el a devenit un un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie](#)

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)