

PNSA, firma cu numeroase work-stream-uri specializate în M&A, recunoscuta pentru cea mai puternică practică tranzacțională din România, s-a implicat anul trecut în peste 20 de deal-uri, cu o valoare totală de cca. 1 mld. E | Florian Nițu, Managing Partner: Cel mai bun ‘client developer’ este munca bine făcută, cu onestitate și pragmatism. Avocații vor trebui să lucreze tranzacții în structurări alternative, pe calendare și mai strânse. Contează și mai mult acela care are credibilitatea ca poate închide deal-ul și este apt să o facă mai repede decât competiția



România a fost anul trecut în vizorul investitorilor strategici, piața de M&A de la noi din țară înregistrând un număr semnificativ de tranzacții și achiziții importante. Trendul acesta va continua și în 2022, an despre care [Florian Nițu](#), Managing Partner al casei de avocatură Popovici Nitu Stoica & Asociații (PNSA), spune că va aduce recorduri semnificative în ceea ce privește segmentul tranzacțional. „Vom avea tranzacții mari în sectoare precum imobiliare și energie sau telecom. În domeniul tehnologiei și numărul tranzacțiilor va fi semnificativ, în general, pentru că există interes și capital notabil în zona fondurilor de investiții de tip growth. Piața imobiliară va cunoaște o și mai mare efervescență și sunt toate premisele ca anul acesta piața să vadă mai multe tranzacții de 100 de milioane euro plus față de anul trecut. Dar vedetele în tranzacții ar putea apărea în sectorul energetic, chiar și în zona de regenerabile unde sunt condiții pentru *portfolio deals* de mari dimensiuni. În fine, va continua consolidarea sectorului de telecomunicații prin achiziții și fuziuni”, punctează coordonatorul casei de avocatură.

Cele mai importante tranzacții ale anului 2022 vor apărea pe piața imobiliară, dar și în energie și telecom. Aceste industrii au toate șansele să genereze afaceri „vedeta” în segmentul de M&A din România.

Există însă o serie de factori care vor influența major evoluția acestui tip de proiecte. Unul dintre cei mai importanți dintre aceștia ține de modul în care va evolua economia la nivel mondial. De asemenea, rolul echipelor de avocați implicate în procesele de tranzacții și achiziții va crește și mai mult, succesul unui proiect de M&A depinzând major de rapiditatea cu care consultantul lucrează și oferă soluții.

Florian Nițu indică în categoria marilor provocări ale anului 2022 gradul mare de incertitudine cu privire la evoluția puseului inflaționist global, care alertează semnificativ dinamica tranzacțiilor. „Avocații vor trebui să lucreze tranzacții în structurări alternative, pe calendare și mai strânse. Distribuția profund inegală a beneficiilor revenirii economice – creșteri de plus 10% p.a. în anumite sectoare și de minus 10% p.a. în altele – aduce deja investiții de „diversificare” risc trans-sectoriale. În două cuvinte, contează și mai mult acela care are credibilitatea ca poate închide deal-ul și este apt să o facă mai repede decât competiția”, explică expertul intervievat de ^{Biz} Lawyer.

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

Multe tranzacții majore poarta semnatura profesioniștilor PNSA

Casa de avocatura **Popovici Nitu Stoica & Asociații** este recunoscută atât local, cât și internațional, ca având cea mai mare practică tranzacțională din România. Echipa este cea care o diferențiază de restul competitorilor, **PNSA** reușind, încă de la fondarea sa, să construiască o structură care funcționează ca un întreg.

Anul trecut, echipa de Corporate/M&A de la **PNSA** a asistat un amplu portofoliu de clienți, atât antreprenori locali, cât și fonduri de investiții, investitori strategici, companii din domeniul imobiliar și al construcțiilor. Avocații s-au implicat în peste 20 de tranzacții de M&A, cu o valoare totală de aproximativ un miliard de euro.

„Dupa cunoștința noastră, operăm cea mai mare practică tranzacțională din piață, sunt cel puțin șase *work-stream*-uri specializate în M&A, după sectoare economice, dar și după tipul tranzacției (investiție seed, growth sau de preluare, work-out sau consolidare etc.), cât și după profilul vânzătorului sau achizitorului – strategic, de portofoliu, instituțional, antreprenor. În esență ne ghidăm după principiul potrivit căruia cel mai bun „client developer” este munca bine făcută, cu onestitate și pragmatism”, subliniază **Florian Nițu**.

2021 a fost caracterizat ca fiind cel mai bun an pentru piața fuziunilor și achizițiilor înregistrat vreodată, iar proiectele din România confirmă și ele acest lucru.

Multe dintre aceste tranzacții majore pentru țara noastră poarta semnatura profesioniștilor **PNSA**.

De exemplu, experții casei de avocatura [au asistat Orange cu privire la achiziția pachetului majoritar din acțiunile Telekom Romania Communications](#).

De asemenea, [au consiliat Paval Holding](#), vehiculul de investiții controlat de fondatorii Dedeman, cu privire la achiziția proiectului de birouri Dacia One dezvoltat de Grupul ATENOR. Avocații PNSA au fost alături și de [Grupul Duraziv cu privire la vânzarea către Saint-Gobain](#) și au asistat Augsburg International cu privire la [vânzarea pachetului majoritar de acțiuni către SAG](#).

Echipa de M&A de la PNSA a primit de la Ameropa încă un mandat, de aceasta dată cu privire la achiziții de participatii suplimentare [în Promat Comimpex și Agroind Cauaceu](#).

În plus, a fost lângă [Oresa, în achiziția fostului centru comercial Armonia Arad](#) de la ImmoFinanz. Avocații au mai asistat [Grupul Hexagon cu privire la o serie de tranzacții imobiliare](#) cu GSK/Ferrosan, Kaufland și Lidl.

Tot echipa PNSA i-a oferit lui [David Neacșu consiliere de specialitate în legătura cu vânzarea afacerii Himalaya](#); dar a fost și lângă Redport și Mobexpert într-o serie de achiziții imobiliare. Avocații au asistat și ERES & Mercury Development cu privire la achiziția activelor Rafinării Astra Romana de la New Century Holding.

Citește și

EXCLUSIV BizLawyer | Ce firme de avocați stau alături de Romgaz și Exxon în cea mai mare tranzacție din energie, aflată în desfășurare. Cine sunt consultanții din cele mai valoroase deal-uri ale anului trecut și ce avocați au coordonat echipele

Succesul unui proiect M&A depinde de avocații implicați

Managing Partner-ul **PNSA** amintește faptul că, de acum, piața asistenței juridice din România este una matură, iar din punct de vedere competitiv este una „a clienților”. „Fragmentarea accelerată a ofertei de asistență, în multe cazuri marcată de o politică agresivă de discount, a coborât semnificativ nivelul onorariului mediu în tranzacții. Nu credem că aceste rate orare pot fi comprimate și mai mult fără consecințe în calitatea serviciului avocațial. O tendință tot mai vizibilă, cumva de compensare a procesului de comprimare a ratelor orare, este aceea a ‘primei de tranzacție’ finalizate cu succes”, precizează avocatul.

Succesul unui proiect de M&A depinde major de echipa de avocați implicată, din acest motiv este vital să se lucreze cu firme de consultanță care pot acoperi toată gama de servicii juridice.

PNSA este o firmă integrată, care acoperă toate specialitățile de asistență juridică, prin intermediul unor grupuri de practică sau work-stream-uri. Casa de avocatură lucrează astăzi în 23 de work-stream-uri, fiecare cu minim 3 avocați, unele cu 15 avocați sau mai mulți chiar.

„Un avocat PNSA lucrează în general în 2-3 work-stream-uri, într-o structură elastică bazată pe gruparea specialităților și legal project management. În principiu, pentru că facem minimum 20 de tranzacții pe an, fiecare avocat PNSA este implicat cel puțin într-o tranzacție, cel puțin într-o etapă a acesteia, în funcție de specializare sau secvențiere. Mulți avocați asociați sau colaboratori seniori în PNSA pot asuma rol de „transaction manager”, iar cea mai bună distribuție se face după natura tranzacției, senioritatea și expertiza avocaților. Avem tranzacții executate în echipă de 3-4 avocați și tranzacții executate cu 30 de avocați implicați, pentru că sunt procese complexe de due diligence, sunt proiecte a căror structurare și implementare cer implicarea majorității work-stream-urilor”, detaliază **Florian Nițu**.

Avocatura de business este o muncă de echipă, iar reușitele depind în mare măsură de modul în care firmele știu să-și sudeze aceste echipe. Avocatul de business nu este „un lup singuratic”, nu acționează singur și nu poate acoperi toate detaliile unui proiect de achiziții și fuziuni. „*Popovici Nițu Stoica & Asociații* este o firmă integrată, iar elementul diferențiator fundamental este echipa. În documentele noastre fondatoare am reținut în primul rând că noi, PNSA, suntem în poziția să oferim mai mult decât asistență juridică pentru că echipa noastră ne face diferiți – *as our people make us different we offer more than just expertise*”, a subliniat **Florian Nițu**.

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

