

(VIDEO) INTERVIURI ESENȚIALE | Horea Popescu, Managing Partner CMS România: ”Am avut privilegiul de a fi implicați în câteva dintre tranzacțiile esențiale din economie. Cifrele arata foarte bine, am învățat ce trebuie sa facem pentru a merge odata cu curentul, dar și împotriva acestuia, când este cazul”



Chiar dacă este un an electoral în care unele investiții majore ar putea fi puse în așteptare până după finalizarea alegerilor, se derulează tranzacții, iar România rămâne în continuare foarte interesantă pentru investitori, a precizat **Horea Popescu**, Managing Partner CMS România și Head of CEE Corporate M&A

într-un interviu acordat *Biz*Lawyer. ”România urmează cursul economiilor din Vest și este afectată atât de evenimentele din economiile acestei părți Europei, cât și de realitățile din Est. Suntem, cumva, într-o mică menghina”, a explicat avocatul.

El spune că piața locală a avut destul de multe mandate interesante. ”În ultimii doi ani s-au înregistrat mai multe tranzacții mari și foarte mari decât în oricare dintre perioadele semnificative din ultimii 20 de ani. Probabil de la etapa privatizărilor înapoi nu au mai fost atât de multe tranzacții mari pe cât s-au întâmplat în ultimii doi-trei ani”, a subliniat Horea Popescu în discuția cu redactorii *Biz*Lawyer. Iar biroul CMS din București a fost implicat în această perioadă în desfășurarea câtorva tranzacții esențiale pentru economie, precum domeniul bancar, real estate și, mai ales, în sectorul de retail. ”Au fost câteva tranzacții fanion în care am avut plăcerea și onoarea de a lucra alături de clienții noștri”, spune coordonatorul CMS România, care da ca exemple [tranzacția Ahold Delhaize - Profi](#), [retragerea grupului OTP din România](#) sau preluarea de către un fond de investiții britanic [a 25 de parcuri de retail pentru o sumă de peste 200 milioane de euro](#). Aceasta din urma a adus firmei de avocați, luna trecută, și un premiu pentru asistența în proiectul votat investiția anului în domeniul de Real Estate în România.

”Noi în fiecare an bugetăm creștere, nu ne uităm înapoi, ci doar înainte”, a nuanțat Horea Popescu, iar indicatorii financiari ai CMS România arată foarte bine. ”Sunt mulțumit și de parcursul anului trecut și de performanța anului 2024”, a precizat avocatul intervievat de *Biz*Lawyer. El spune că ia în calcul faptul că vor fi anumite măsuri cu aspect fiscal, anul viitor, care este posibil să ducă în continuare la încetinirea economiei, la o potențială decelerare a investițiilor, dar pe de altă parte dobânzile scad, ceea ce face banii mai ieftini. ”Deci cumva sunt și bune și rele, nu ne gândim doar la aspectele negative”, a concluzionat Horea Popescu.

Mai multe despre evoluția pieței tranzacțiilor, creșterea duratei medii a unei tranzacții, arile de practică în care activitatea a crescut și marile provocări pentru o firmă de avocați, în următorii 2-3 ani, în interviul acordat publicației noastre de **Horea Popescu**, Managing Partner CMS România și Head of CEE Corporate M&A.

* * * * *

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

***Biz*Lawyer: Domnule Horea Popescu, ne întâlnim la jumătatea anului fiscal pentru CMS și tot mai aproape de sfârșitul anului calendaristic, o buna ocazie pentru a va întreba cum se arata anul pentru firma pe care o coordonați.**

2024 a fost un an bun, un an electoral privit cu o anumita reticența la început, dar care, ca de obicei în ultimii ani, ne-a depășit așteptările.

La modul general, cum percepeți mersul economiei ? Sunt tranzacții și proiecte în curs, intra new money, sunt liniștiți și optimiști clienții pe care îi asistați? Sau dimpotriva...

Ca în orice an electoral exista câteva luni de expectativa... Este o perioada în care lumea prefera sa puna în așteptare investițiile majore până dupa finalizarea alegerilor care vin la sfârșitul acestui an.

Dar, cu toate acestea, au loc tranzacții, iar România ramâne în continuare foarte interesanta pentru investitori deși urmeaza, dupa cum știm, cursul economiilor din Vest și este afectata atât de evenimentele din economiile acestei părți a Europei, cât și de realitățile din Est. Suntem, cumva, într-o mica menghina.

În zona tranzacționala ați avut mai multe mandate decât de obicei, anul acesta? Ne puteți spune câteva dintre proiectele mari care s-au finalizat sau în care lucrați înca?

În general, piața României a avut destul de multe mandate interesante. Aș spune ca în ultimii doi ani au existat mai multe tranzacții mari și foarte mari decât în oricare dintre perioadele semnificative din ultimii 20 de ani ... Probabil de la etapa privatizarilor încoace nu au mai fost atât de multe tranzacții mari pe cât s-au întâmplat în ultimii doi-trei ani... Iar noi am avut norocul și privilegiul de a fi implicații în câteva dintre tranzacțiile esențiale pentru economie, precum domeniul bancar, real estate și, mai ales, în domeniul de retail. Au fost câteva tranzacții fanion în care am avut placerea și onoarea de a lucra alaturi de clienții noștri.

Aici, desigur, trebuie sa încep cu tranzacția prin care Ahold Delhaize a preluat rețeaua Profi, care s-a semnat la sfârșitul anului trecut, dar urmeaza sa se încheie în cursul acestui an, o tranzacție fanion pentru economia româneasca, cu o valoare de aproximativ 1,5 miliarde de euro, care arata interesul pentru consolidare pe piața din România.

Același interes pentru consolidare s-a văzut și în domeniul financiar-bancar. Noi nu ne bucuram niciodată când unii dintre clienții noștri parasesc piața, cum a fost cazul grupului OTP, dar asta a dus la o consolidare pe acest segment. Banca Transilvania își întărește poziția și arată ca bancile cu capital românesc pot să devină lideri adeverați, consolidați pe una dintre cele mai importante piețe din România: piața financiar-bancară.

Acum din urmă vine și CEC, care își consolidează cota de piață, a intrat în Top 3, ceea ce aș spune că este un semn foarte bun pentru România. Mult timp am dus lipsa de un capital românesc puternic.

Ar mai fi desigur și domeniul de Real Estate unde au avut loc câteva tranzacții interesante. Cred că am avut onoarea să lucrăm în cea mai mare tranzacție care a avut loc în ultimul an, o tranzacție de peste 200 de milioane de euro, în care un fond de investiții britanic a cumpărat 25 de parcuri de retail în România. A fost o tranzacție pentru care am luat de curând și un premiu pentru asistența în proiectul votat investiția anului în domeniul de Real-Estate în România.

Ne spuneți, va rog, care a fost proporția tranzacțiilor finalizate în ultimele 12 luni în totalul proiectelor în care avocații din echipa locală de M&A au fost implicați? Ne interesează și de ce mai pica tranzacțiile acum, motivele cel mai des întâlnite...

Aș spune că foarte multe tranzacții au continuat să apară în domeniul energiei regenerabile. În acest domeniu, mai ales când vorbim despre proiecte de parcuri eoliene sau fotovoltaice, garanția finalizării tranzacției este mai mică decât în alte proiecte. Noi am fost implicați în multe proiecte în care am făcut investigația juridică, procesele de due diligence, am intrat în negocierea documentelor tranzacției, dar acestea nu s-au finalizat întotdeauna pentru că nu erau poate într-un stadiu suficient de avansat pentru a merita să fie cumpărate. Pot spune că proporția între proiectele care se semnează și ajung la final ar fi undeva la 50%. În cazul altor domenii, acest procent e mai mare.

Desigur, în piața de fuziuni și achiziții nu există nicio garanție când începi un proces de vânzare sau de cumpărare ca părțile se vor și înțelege. Dar, una peste alta, aș spune că nu au existat motive pentru care tranzacțiile să se oprească.

Cum a fost anul acesta durata medie a unei tranzacții: mai mică, mai mare?

Depinde foarte mult de domeniu. Aș zice că durata s-a mai lungit un pic pentru că negocierile au început să se extindă și intervine și procesul de aprobare de către autoritățile competente. Fie că vorbim de Comisia pentru aprobarea investițiilor străine directe, fie de Consiliul Concurenței, aș zice că aceste instituții au devenit mult mai atente în aprobarea acestor investiții străine. De aceea aș spune că, probabil, timpul necesar pentru finalizarea tranzacțiilor a crescut un pic.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Fiind coordonatorul practicii de M&A la nivelul regiunii CEE aveți o imagine clara asupra evoluției pieței tranzacțiilor de acest tip. Cum mai sta România față de celelalte piețe din regiune: urmeaza trendurile? Încetinește?

România a fost întotdeauna puțin ... nu aş spune contra curentului, dar oarecum mai speciala. Noi am avut mulți ani de zile o întârziere față de celelalte țări din regiune. Fonduri de private equity mari au evitat România timp de mai mulți ani, sa zicem ca o evita și acum, iar investițiile într-un domeniu strategic pentru înființarea sau achiziționarea unor unitați de producție au "explodat" cumva la un interval de timp față de țările mai ales central europene. Iar asta înseamna ca noi suntem în același ciclu, dar cumva decalati cu câțiva ani, ceea ce face ca atunci când investițiile au încetinit poate în alte țări din Europa Centrala, la noi sa fie înca în creștere. Și vreau sa punctez aici ca poate în Polonia, Cehia, în Ungaria, a avut loc o încetinire pe M&A, chit ca s-au întâmplat și acolo câteva tranzacții fanion, pe când la noi ultimii doi ani au fost chiar foarte buni. De aceea aş spune ca suntem în trend cu ei, doar ca exista aceasta decalare de timp.

Daca acest segment al activității CMS Romania – ma refer la Corporate / M&A – a mers foarte bine și anul acesta, ce ne puteți spune despre celelalte arii? Care au fost aglomerate de proiecte, unde e loc de mai bine?

Suntem o firma care are un numar suficient de avocați specializați în toate domeniile încât sa asistam clienți nu doar în fuziuni și achiziții. De altfel, trebuie spus ca M&A și domeniul financiar, finanțările mai ales, sunt cumva domeniile fanion ale firmelor internaționale. Dar o firma de avocatura care se respecta și care vrea sa aiba putere pe piața româneasca trebuie sa poata consilia clienții în toate domeniile.

Noi nu ne bazam doar pe domeniul de tranzacții sau de finanțari, ci avem și avocați specializați în real estate, în domeniul energiei, în domeniul comercial în general, în litigii, proprietate intelectuala, dreptul muncii ș.a.m.d.. Aș putea spune ca aceasta distribuție, faptul ca putem oferi consultanța juridica nu doar pe partea tranzacționala, ci și în viața de zi cu zi a unei societăți, ajuta la o echilibrare a activității în general. Pentru ca domeniul de M&A este oarecum ciclic, nu merge întotdeauna în crescendo. Vor fi și perioade în care investițiile se mai opresc un pic, când are loc o resetare. Iar când se întâmpla asta intervin alte domenii care merg foarte bine: sa nu ajungem la insolvențe, ci sa ramânem la activitatea de zi cu zi, cu angajari, din pacate și concedieri, cu investiții în domeniul Real Estate...

Acum, dupa cum ziceam, exista și acest trend de investiții în domeniul energiei regenerabile. S-au facut multe tranzacții și acum acestea trebuie finanțate. Iar aici intra colegii mei din departamentul de Finanțari, care sunt foarte ocupați cu mai multe proiecte în domeniul energiei regenerabile.

Trebuie spus ca energia, în general, ca domeniu și ca practica în cadrul CMS, este foarte activa. Colegii mei, de doi-trei ani încoace, aproape ca nu mai reușesc sa duca la capat toate proiectele în care sunt implicați, de aceea cautam în continuare avocați buni care sa ne ajute pe acest domeniu.

Ați intrat în cel de-al 5-lea an al mandatului de coordonator al CMS Romania... Sa reamintim publicului ca ați preluat coordonarea biroului CMS din București în luna noiembrie 2020. Cum a fost aceasta perioada? Daca ar fi sa facem o comparație între CMS din 2020 și CMS aproape de 2025, am vedea diferențe la nivel de venituri, numar de oameni, strategie?

În primul rând, vedem o diferența la nivelul libertății de mișcare și de exprimare, pentru ca, daca ne-am întoarce cu patru ani în urma, am fi înca la momentul în care toți purtam măști, trebuia sa fim vaccinați, nu puteam sa intram în birouri decât daca aveam adeverințe. A fost un început greu, pentru ca nu știam unde o sa duca pandemia la acel

moment și nu știam cum o să se reseteze toate relațiile de munca, cum vor reveni investițiile după acea perioadă de lockdown.

Aș spune că firma arată cu totul altfel acum, am revenit la normal, dar pe alte baze. În acești patru ani am schimbat sediul, am crescut echipa, ne-am diversificat serviciile și am avut norocul, așa cum punctam mai devreme, să fim implicați în niște tranzacții de care suntem foarte mândri.

Cum aratau cifrele la finalul lunii aprilie, când s-a încheiat anul financiar 2023/2024, cum arata azi și ce ne vor spune în aprilie 2025? Ați bugetat creștere anul acesta?

Noi în fiecare an bugetăm creștere, nu ne uităm înapoi, ci doar înainte. Cifrele arată foarte bine, sunt mulțumit și de parcursul anului trecut și de performanța anului 2024. Desigur că, după ani succesivi de creștere destul de mare, la un moment dat stai și te gândești dacă nu cumva ai atins un anumit plafon peste care e mai greu să crești accelerat. Și, ca orice om cu capul pe umeri, te gândești că o creștere viitoare să fie în single digit, nu în double digits, adică să fie un avans în ton cu creșterea economiei. Pentru că, în general, piața de avocatură depinde de evoluția economiei, iar dacă economia încetinește, atunci implicit și piața de avocatură încetinește.

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

Ce anume vă îngrijorează în această perioadă, din postura de coordonator al unei dintre cele mai puternice firme de avocați de pe piața locală? Anul electoral, noile măsuri cu impact asupra economiei ce vor fi luate după alegeri, imprevizibilitatea din toate zonele ?

Sunt multe aspecte care ne-ar putea îngrijora... cred însă că, dacă ne-am gândit numai la aceste aspecte care ar putea face ca economia și piața avocaturii să nu meargă bine, am intra într-un blocaj. Trebuie să le luăm în calcul, dar cumva să gestionăm activitatea firmei ca și cum nimic rău nu s-ar întâmpla. Ce vreau să spun este că da, sigur, luăm în calcul că vor fi anumite măsuri cu aspect fiscal anul viitor, care posibil să ducă în continuare la încetinirea economiei, la o potențială încetinire a investițiilor, dar pe de altă parte ne gândim că dobânzile scad, ceea ce face banii mai ieftini. Iar când banii sunt mai ieftini se fac investiții mai multe. Deci, cumva sunt și bune și rele...

Chiar voiam să vă întreb și care sunt semnalele pozitive, care vă dau speranța...

Ca să folosesc un termen englezesc foarte uzitat la noi acum, cel mai puternic semnal aș zice că este reziliența economiei românești. Faptul că în ciuda a ceea ce se întâmplă în Ucraina, în ciuda încetirii destul de puternice din Vest, care a dus, desigur, la o încetinire și la noi, pe anumite domenii de activitate, economia românească a crescut și crește în continuare. Ma rog, nu cu cifrele din anii trecuți, dar există un mix care pare să funcționeze. Iar dacă am trecut și prin pandemie, și prin inflația aceasta galopantă pe care am avut-o și o avem în continuare, prin creșterea dobânzilor, și totuși, în continuare, economia a continuat să crească, înseamnă că trebuie să vedem și partea plină a paharului, nu doar pe cea goală.

Care ar fi marile provocări pentru CMS Romania, într-un orizont de 2-3 ani? Cum se pregătește echipa locală pentru a le face față?

Provocarile vin din business, pe de-o parte, adica din ceea ce se va întâmpla în economia României, dar, pe de alta parte, provocarile vin și din a ține echipa unita, cointeresata, a crește efectivele, a ne asigura ca putem avea și oferi clienților noștri toate serviciile de care au nevoie cu avocați specializați, pe care nu îi găsești totdeauna pe piața, imediat, și de a ramâne pe acest trend de creștere.

Ca va fi o creștere mai mica sau mai mare, important este sa continuam sa fim optimiști și sa cautam activ noi proiecte. Sa ne dorim sa existe noi proiecte, adica aceasta încetinire a economiei sa nu duca la un blocaj total, care ar duce la împușinarea semnificativa a tranzacțiilor, context în care va trebui sa ne transformam cu toții în avocați de insolvența. Sunt de aproape 25 de ani în domeniul avocaturii și am mai trecut prin aceasta perioada acum 15 ani. Știm ca exista o ciclicitate, dar fiind deja la aproape la al treilea ciclu am învățat cumva ce trebuie sa facem ca sa mergem odata cu curentul, dar și împotriva curentului când este cazul.