

## Nordis Management în insolvența: stadiul procedurii și scenariile de redresare



**CITR, în calitate de administrator judiciar al Nordis Management SRL, face cunoscute concluziile preliminare ale analizei activității din ultimii trei ani, structura masei credale precum și scenariile posibile de redresare a companiei.**

Cu toate ca modelul de business al Nordis Management SRL de a finanța proiectele imobiliare prin avansuri încasate de la cumparatori este unul uzual în industrie, compania a ajuns într-un blocaj întrucât nivelul de lichiditate necesar finalizării proiectelor nu a putut fi asigurat din cauza unui cumul de factori specifici și au generat. În principal vorbim de neîncadrarea în termenele asumate de finalizare, decapitalizarea accelerată datorată scaderii abrupte a volumului de vânzări și a obligațiilor de plată generate de nerespectarea termenelor precum și dezvoltarea în paralel a mai multor proiecte care au avut un efect negativ asupra întregului portofoliu al Nordis Management SRL.

*Citește și*

[→ Zeci de percheziții în România și în Monaco, într-un dosar de înșelaciuni imobiliare legat de afacerea Nordis \(surse\)](#)

### **Tabelul creditorilor și impactul finalizării proiectelor**

Tabelul preliminar care a fost trimis la instanța în data de 31.01.2025, este actul procedural prin care se determina cuantumul total al datoriilor pe care compania le are față de creditorii sai la data intrării în insolvență. Totalul creanțelor acceptate la masa credala este de **728.879.237,17 lei**, din care 422.694.049,46 lei reprezintă creanțe potențiale, care izvorăsc în principal din obligații de a face care sunt în prezent în vigoare. Acestea au fost înscrise sub condiția suspensivă a încetării contractului și implicit a obligațiilor care subzista astăzi în sarcina Nordis Management SRL. Altfel spus, creanțele vor deveni efective iar creditorii vor putea solicita restituirea lor doar în cazul în care compania nu-și va respecta obligațiile principale asumate, de transfer al dreptului de proprietate, predare, finisare sau mobilare cu privire la imobilele promise.

În cazul specific Nordis Management SRL, pe lângă furnizorii clasici, creditorii bugetari și cei salariați, am identificat 3 tipologii de creanțe specifice clienților companiei (promitenți-cumparatori și actuali proprietari), respectiv:

(1) *clienți cu promisiuni de vânzare-cumparare în derulare*, care prioritar au dreptul de a primi apartamentele promise, iar subsidiar (în condițiile în care livrarea nu poate fi realizată din orice motiv), dreptul de a recupera sumele plătite cu titlu de avans/preț. În cazul în care proiectele vor fi finalizate și apartamentele livrate conform promisiunilor în derulare, datoria totală ar fi redusă cu peste 350 milioane lei.

(2) *clienți care au decis să se retragă din proiect* și să opteze pentru rezoluțiunea promisiunilor, care au doar dreptul de a recupera sumele investite;

(3) *clienți care astăzi sunt proprietari, însă apartamentele nu sunt la stadiul promis* (nefiind finalizate/mobilate) și/sau nu au fost predate (în acest caz, creditorii au solicitat înscrierea în tabel cu contravaloarea întregului preț achitat, având opțiunea, în caz că nu se predau apartamentele, să solicite desființarea contractului de vânzare-cumparare și restituirea banilor).

Predarea apartamentelor și finalizarea/mobilarea lor ar diminua totalul datoriilor cu peste 55 milioane lei. Masa credală a crescut pe toate categoriile de creditori expuși mai sus, cu calcul de daune, dobânzi, penalități, cheltuieli de judecată (pe lângă avansuri), cu o valoare de peste 40 milioane lei.

**Conform legii, oricare dintre creditori poate să formuleze contestații în termen de 7 zile de la publicarea tabelului în Buletinul Procedurilor de Insolvență.**

### **Cauzele insolvenței:**

1. **Decizia de dezvoltare în paralel a mai multor proiecte (Mamaia, Sinaia, Brașov).** În perioada 2019-2020, Nordis Management SRL a inițiat simultan trei proiecte imobiliare în Mamaia, Sinaia și Brașov, finanțându-le prin avansuri din promisiuni de vânzare-cumparare. Lipsa unei gestiuni separate a fondurilor pentru fiecare proiect a creat o interdependență financiară riscantă. Aceasta abordare, combinată cu absența unei evidențe clare a alocării resurselor, a amplificat vulnerabilitatea întregului portofoliu, crescând semnificativ riscul de eșec pentru toate proiectele în caz de dificultăți într-unul dintre ele.

2. **Activitatea de dezvoltare nu a fost împărțită pe centre de cost/profit.** În urma analizei realizate,

administratorul judiciar a constatat ca toata activitatea companiei s-a desfasurat ca un tot unitar. Aceasta abordare a generat multiple deficiente operationale si financiare, incluzand lipsa controlului si monitorizarii eficiente a costurilor, imposibilitatea evaluarii profitabilitatii individuale a proiectelor, dificultati in urmarirea alocarii finantarii, incapacitatea de a anticipa si preveni blocajele de cash-flow, precum si riscul de contaminare financiara intre proiectele performante si cele nerentabile. Aceste deficiente au afectat semnificativ capacitatea companiei de a lua decizii informate si de a gestiona eficient resursele financiare.

3. **Estimari eronate de investitie.** Conform documentelor puse la dispozitie de reprezentantii companiei, lipsa impartirii pe centre de profit a condus si la estimari eronate ale costurilor cu privire la anumite proiecte imobiliare, ceea ce a contribuit la starea de dificultate. Spre exemplu, pentru dezvoltarea proiectului din Sinaia suma estimata pentru lucrarile de punere in siguranta a terenului conform celor doua autorizatii de construire este de **3.3 mil lei**. Insa, din cauza situatiei factice a terenului, cheltuielile inregistrate in perioada analizata aferente proiectului dezvoltat in Sinaia, doar pentru etapa mentionata, s-au ridicat, conform inregistrarilor contabile, la 15,09 mil lei, cu o diferenta de 9,53 mil lei fata de estimarile initiale.

4. **Neindeplinirea obligatiilor contractuale si intarzierile in livrarea proiectelor au condus la plata de daune si la decapitalizarea companiei.** Conform contractelor incheiate cu investitorii, in situatia in care Nordis Management SRL nu isi respecta obligatiile contractuale asumate, compania era obligata sa suporte diverse tipuri de daune. Aceste daune erau fie prevazute in mod explicit in promisiunile de vanzare-cumparare, fie erau negociate de parti in momentul aparitiei situatiilor de nerespectare a termenelor de livrare asumate. Aceste mecanisme de stabilire a daunelor au contribuit la cresterea presiunii financiare asupra companiei, afectand capacitatea sa de a mentine fluxurile de numerar necesare pentru continuarea proiectelor in curs. Cuantumul total al cheltuielilor cu despagubiri, amenzi si penalitati inregistrat in contabilitate in perioada analizata este de **42,33 mil lei**. Pe langa daunele generate, neindeplinirea obligatiilor contractuale si intarzierile au dus la solicitari de rezolutiune a promisiunilor de vanzare - cumparare si restituirea avansurilor, ceea ce a avut de asemenea impact negativ asupra lichiditatilor companiei si finantarea proiectelor in curs.

Modelul de business al Nordis Management SRL se bazeaza in principal pe colaborarea cu parteneri comerciali si furnizori din același grup. Acest tip de organizare, care presupune multiple tranzactii, contracte si operatiuni de compensari intra-grup, aduc necesitatea unei verificari incrucisate atat a naturii contractelor, tranzactiilor si operatiunilor incheiate cu firmele din grup, cat si a modalitatii de stabilire a preturilor. Ca sa poata fi fundamentata o concluzie privind atragerea raspunderii personale a conducerii societatii pentru cauzarea insolventei este necesara completarea analizei cu verificarea inregistrarilor din contabilitatea Nordis Mamaia SRL, Nordis Hotel SRL si Lamp Building Project SRL, raportat la datoriile si creantele reciproce si in legatura cu Nordis Management SRL, care au facut obiectul multiplelor operatiuni de compensare, dar si verificarea serviciilor facturate intra-grup in baza carora au fost operate compensarile. Toate aceste companii sunt in insolventa si vor fi analizate in perioada urmatoare. In acest sens este nevoie de realizarea unei **expertize tehnice** care sa evalueze toate proiectele aflate in diverse stadii de dezvoltare, si care trebuie sa fie realizata prin metoda costului, precum si a unei **expertize contabile** care va trebui sa includa si analiza relatiilor comerciale dintre Nordis Management SRL si principalii parteneri de business. Prin urmare, analiza CITER continua pentru identificarea unor eventuale cauze suplimentare care au contribuit la decapitalizarea companiei, cauzand astfel intrarea in insolventa.

**Finalizarea proiectelor imobiliare aflate in derulare reprezinta premisa care ar asigura intr-un grad mai mare protejarea investitiilor clientilor Nordis Management SRL.** Pe cand scenariul intrarii in faliment ar presupune vanzarea activelor in stadiul actual, cu un grad redus de acoperire a creantelor. In acest sens, la acest moment, sunt analizate urmatoarele optiuni de reorganizare:

**Nordis Mamaia:** Reprezentanții companiei au prezentat un plan de finalizare etapizată prin vânzarea unor imobile excedentare, generând capital necesar pentru cadastrarea și livrarea primului bloc până la sezonul estival 2025. În paralel reprezentanții companiei și CITR poartă discuții și cu alți investitori pentru completarea finanțării întregului proiect.

**Nordis Brașov:** Reprezentanții companiei se afla în negocieri avansate cu un investitor interesat de preluarea și finalizarea proiectului, ceea ce va putea conduce la livrarea imobilelor către cumpărătorii din proiectele din Brașov.

**Nordis Sinaia:** La acest moment nu a fost identificat un investitor interesat, dar suntem în proces continuu de prospectare a pieței de profil pentru identificarea unor soluții viabile.

În scenariul finalizării celor trei proiecte, vor fi disponibile pentru vânzare **414 unitați** din totalul de 1.966 aflate în curs de dezvoltare, conform informațiilor furnizate de companie.