

Piața de real estate a redevenit efervescentă

Interviu cu **MIHAELA BĂDESCU**, Managing Partner, Bădescu & Associates

Cum a decurs activitatea Bădescu & Associates în primele cinci luni ale anului 2018?

În fiecare an, luna ianuarie are o încărcătură specială. Multe proiecte sunt demarate de către clienți în noiembrie-decembrie, probabil din dorința de a marca pe anul aproape de final, măcar începerea unei anumite operațiuni. Toate aceste proiecte sunt de obicei finalizate în prima-a două lună a anului următor, iar acest an nu a făcut excepție.

Următoarele luni au fost însă și mai încărcate, atât cu proiecte noi, cât și cu activitatea curentă a clienților de portofoliu. Am asistat de curând deschiderea în România a unei subsidiare a unui investitor spaniol. Am avut și noi proceduri de due diligence, atât imobiliar, cât și cu privire la societăți comerciale, am avut chiar și o procedură care le-a cuprins pe amândouă!

Care sunt domeniile care generează cele mai mari venituri?



Dreptul Corporatist a fost din totdeauna vedeta în cazul nostru și a generat aproape în fiecare an un procent mare din venituri. Insolvența își păstrează în continuare un loc stabil,

foarte probabil în creștere în următorii ani. Domeniul care, începând de anul trecut, pare să dobândească o pondere din ce în ce mai mare, este Real Estate-ul. Rămân în contiuare in force

și zonele de consultanță și asistență în Dreptul Civil sau Contencios Administrativ, dar ponderea lor nu a crescut spectaculos față de anii precedenți.

Ați reușit să creșteți foarte mult în Real Estate, unde acordați asistență integrată. Care sunt cele mai mari provocări din această arie de practică?

În Real Estate lucrurile au început să se miște încă de acum doi ani, întâi timid, ajungând acum chiar la ușoară efervescentă. Experiențele și precedentele create în ultimii ani, mai ales din anii de criză de după 2008, au crescut gradul de prudență al clienților, cerințele acestora s-au rafinat, prin urmare și comportamentul lor în cadrul unor proceduri de achiziție imobiliară s-a modificat. E un domeniu interesant, care presupune un cumul de cunoștințe juridice, din dreptul civil pur, dar și din drept administrativ sau din legile specifice. Procedurile de due diligence imobiliar reprezintă serviciul cel mai des solicitat, de obicei urmat de asistența

acordată la finalizarea tranzacției, dacă rapoartele nu relevă vicii sau riscuri ce nu pot fi pot acoperite și pot constitui deal-breaker. Eu nu am prea văzut însă probleme fără soluție, diferențele pot consta în costuri mai mult sau mai puțin ridicate. Decizia finală poate fi eventual influențată de evaluarea profitabilității investiției, raportul de due diligence devenind în astfel de cazuri elementul vedetă al negocierilor.

Ce domenii / arii de practică intenționați să dezvoltați în perioada următoare?

Zona de Real Estate nu a ajuns la capacitate maximă. Și cum piața imobiliară pare a fi în efervescentă crescândă, cred că trebuie să rămânem focusați pe serviciile legale pe această zonă. De altfel, tot ceea ce trebuie să facem este să ne păstrăm focusați pe calitatea serviciilor.

Prin ce se caracterizează stilul dumneavoastră de leadership? Cât de dificil a fost să formați o echipă de avocați care să corespundă standardelor dumneavoastră de professionalism?

Din punctul meu de vedere comunicarea e cheia oricărui parteneriat, de orice fel. Dar până la urmă leadership-ul la asta se rezumă, stilul vine din modul în care realizați această comunicare. Personal, abordez un stil de leadership relaxat, pe care mi-l permit având în vedere că lucrez doar cu oameni cu înaltă calificare, care știu ce au de făcut. Nu înseamnă că nu coordonez și supervizez cam tot ceea ce se întâmplă în firmă!

Formarea unei echipe nu e niciodată un lucru simplu, dar eu am fost foarte norocoasă din acest punct de vedere. Fiecare dintre colegii mei e specializat pe domeniile sale, iar eu încurajez, și totodată și aplic, continuarea procesului de perfecționare. Specializarea nu reprezintă însă totul, o componentă la fel de importantă e seriozitatea, urmată de un conglomerat de alte trăsături, care împreună conturează portretul unui avocat profesionist. Cam asta e descrierea echipei noastre și ne străduim să dezvoltăm fiecare element în parte.

Cu ce experți externi - notari, executori judecătorești, practicieni în insolvență, consultanți fiscali, auditori, evaluatori, contabili, traducători etc. - colaborați constant?

Lucrăm foarte bine cu Biroul Notarial al Iulianeii Zarafiu, dar atunci când sunt de rezolvat documente urgente, apelăm la birourile notariale din proximitatea sediului, având în vedere că ne permit în majoritatea cazurilor să redactăm noi documentele de care avem nevoie. În materie de executări silite cel mai des lucrăm cu Dobra/Coșoreanu și cu biroul Silviei Scăeșteanu. Recunosc, în ultima perioadă nu am mai demarat proceduri de executare silite, cred că de mai mare interes sunt imobilele aflate în executare silite în portofoliul acestora. În insolvență lucrăm atât cu firme mari, cum ar fi CITR-ul, cât și cu firme mai mici. Colaborăm și cu traducători independenți, și cu firme de traduceri, cum ar fi Gentil Traduceri, dar nu numai.

“Zona de Real Estate nu a ajuns la capacitate maximă. Și cum piața imobiliară pare a fi în efervescentă crescândă, cred că trebuie să rămânem focusați pe serviciile legale pe această zonă.”

Piața serviciilor juridice trece prin transformări radicale datorate reglementărilor tot mai complexe, riscului crescut în arii multiple, evoluției economiei digitale și presiunii continue privind reducerea costurilor. Cum vedeți evoluția pieței avocaturii în România, în acest context?

Suprareglementările au un rol profund negativ asupra afacerilor, obligând antreprenorii să își redirecționeze atenția dinspre conducerea și dezvoltarea business-ului, înspre conformarea la noua legislație; uneori îi poate obliga să aloce acestor procese resurse umane și materiale, fapt care le poate debalansa afacerea și afecta profitabilitatea. Exemplul recent este intrarea în vigoare a Regulamentului General privind Protecția Datelor cu Caracter Personal, care a iscat un vârtej la nivel de compliance juridic și tehnic. Resursele pe care firmele au trebuit să le aloce au fost – și continuă să fie – considerabile și pe mai multe paliere, cel legal fiind în fruntea listei. În acest domeniu însă, piața de avocatură a primit o nouă arie de consultanță și asistență. Protecția datelor a devenit dintr-o problematică sensibilă, un punct pe to do list. În ce privește digitalizarea economiei, nu cred că acest element punctual influențează major piața de avocatură. Presiunea pe costuri însă, influențează! Termenele de plată negociate au început să fie tot mai largi, într-o piață în care plățile se fac și în avans. Pot apărea întârzieri la plată, chiar cu termenele largi stabilite, dar efectul pregnant apare asupra nivelului onorariilor.

“Personal, abordez un stil de leadership relaxat, pe care mi-l permit având în vedere că lucrez doar cu oameni cu înaltă calificare, care știu ce au de făcut. Nu înseamnă că nu coordonez și supervizez cam tot ceea ce se întâmplă în firmă!”

Ce le sfătuiți pe tinerele doamne care încep o carieră în avocatură?

Sunt multe de spus pe această temă. În primul rând fiecare tânără care cochetează cu ideea de a începe o carieră în avocatură, trebuie să se convingă că acesta este drumul pe care vrea să îl urmeze în viață. Avocatura e o profesie complexă, foarte pretențioasă, acaparatoare. Dacă nu faci acest lucru cu pasiune, nu poți rezista ritmului, trepidățiilor, consumului nervos, muncii uneori duse până la epuizare. Iar avocatura și detașarea, nu sunt noțiuni compatibile. Să cerceteze, să obțină păreri și informații de la colegii cu vechime mai mare, să citească. Să meargă în sălile de judecată să vadă realitățile profesiei, să încerce să se identifice cu ceea ce văd. Dacă în urma acestei analize ajung la concluzia că asta vor să facă, să înceapă să-și facă planuri, să vizualizeze ce vor face și unde vor dori să fie peste un an, peste doi, peste cinci, peste zece.

Apoi urmează munca. Avocatura este un serviciu foarte personal, oricât de mult s-ar promova echipe formate din 10, 50 sau 200 de avocați, tot ceea ce înseamnă servicii legale pe fiecare caz în parte, reprezintă viziunea și strategia unei persoane. Contează cunoștințele juridice, dar contează mai mult toate celelalte calități care transformă un

absolvent al facultății de drept care a promovat examenul de intrare în Barou, într-un profesionist. Drept urmare, sfaturile mele pentru tinerele aspirante la o carieră în avocatură, sunt următoarele: luați decizia strategică, elaborați planul de viitor al carierei voastre, apoi aveți grijă de permanenta voastră dezvoltare, acumulați cunoștințe juridice în domeniile în care doriți să vă specializați, citiți, dezvoltați-vă abilitățile de comunicare și de negociere, aveți grijă de tot ceea ce înseamnă dezvoltare personală. Nu mai puțin important, dezvoltați-vă stilul personal și aveți grijă de propria imagine, clientul confruntat cu o domnișoară îmbrăcată șleampăt, șifonată sau blue-jeans, nu va dobândi încredere că modul în care cazul lui va fi tratat va fi altfel. Pe de altă parte, nici o imagine opulentă nu e soluția. Imaginea unei tinere avocate trebuie să denote decență și seriozitate. Cel puțin la început de carieră e nevoie de multă muncă pentru a câștiga încrederea clienților, colegilor, magistraților.

Cât de mult își cunosc românii drepturile? Cine ar trebui să se ocupe constant de creșterea nivelului de educație juridică în țara noastră? Cum se pot implica avocații în acest proces?

Nu am citit nicio statistică oficială referitor la acest subiect, însă din informațiile

public oferite de reprezentanții ai ANPC se pare că în 2017 s-au înregistrat și soluționat peste 100.000 de plângeri. La ANCOM, tot în 2017, s-au înregistrat mai mult de 3.500 de plângeri. Deci românii nu sunt chiar în beznă în ceea ce privește drepturile pe care le au. Drepturile persoanelor fizice reprezintă doar un capitol al educației juridice, iar educația juridică e doar o subclasă a EDUCAȚIEI pe care un om trebuie să o primească. Știu că există un grup de colegi avocați care merg prin școli și le vorbesc copiilor despre diferite subiecte. Cred că e o inițiativă bună, dar e doar un proiect izolat. În opinia mea, educația se face la timpul ei, după ce procesul de educație se încheie, nu mai facem decât așa, un fine tuning. E știut și acceptat de foarte multă lume că sistemul de școlarizare actual, și mai ales programa școlară, a rămas în urma timpurilor. Îndopăm copiii cu cantități extraordinare de mari cu informații de înaltă specializare, în domenii pe care poate nu le vor mai folosi niciodată, dar nu îi pregătim pentru viață. Educația juridică, educația financiară, educația civică, dezvoltarea inteligenței emoționale, regulile de bună purtare în societate și altele asemenea, ar trebui să devină, la vârstele potrivite pentru a fi înțelese, materii obligatorii, de programă școlară. Cultura generală este absolut necesară, dar în era

internetului, noțiunea de cultură generală a suferit mutații.

Cum apreciați activitatea Baroului București din ultimii ani și ce măsuri considerați că ar trebui să ia conducerea acestei instituții pentru a reprezenta mai bine avocații în relația cu autoritățile statului?

Eu personal am o imagine destul de restrânsă cu privire la ceea ce face concret Baroul București pentru membrii săi: organizează cursuri de pregătire și asigură tot felul de birocrății referitoare la înscrierile în tabloul avocaților, încasează taxe și plătește onorariile avocaților din oficiu, cercetează disciplinar. Am tot respectul și chiar îmi plac colegii din actuala conducere, simpatiile personale însă nu acoperă așteptările. Mi-aș dori mai multă susținere. De mult timp se comentează faptul că dintre profesiile juridice, avocatura a pierdut teren în fața altor profesii. Notarii au primit competențe în ceea ce privește – ca exemplu – desfacerea căsătoriilor, în condițiile în care actul de divorț trebuie să fie înregistrat la starea civilă, procedură suficientă. Avocații, realist vorbind, sunt mult mai calificați decât notarii în acest domeniu. Nemaivorbind de faptul că cei care apelează la această procedură, vin însoțiți de avocați, deci părțile plătesc două onorarii. Au crescut și contribuțiile de

asigurări sociale și pensii, întâi de la 10 la 11%, iar anul acesta cota minimă a acestei contribuții a fost mărită de la 250 lei la 300 lei, dar nu am auzit pe nimeni din Barou să solicite o justificare pertinentă a acestei măriti. Nici nu există astfel de justificări de altfel, și culmea că nici nu se încearcă a se da. Se cer taxe escaladate, iar acestea chiar afectează o parte importantă din avocați, dar nu se fac demersuri pentru lărgirea competențelor avocatului.

În majoritatea țărilor din Europa, avocatul are competența de a semna/legaliza valabil testamente, procuri, copii de înscrisuri sau alte asemenea documente. În România nu s-a făcut lobby pentru schimbarea legii în acest sens. Probabil că s-ar supăra notarii. Dar normalitatea ar fi să primim aceste competențe. Nici în ceea ce privește relațiile cu autoritățile statului nu se pot remarca intervenții, subiectul însă se plasează într-o zonă de mare sensibilitate. Acum câteva luni a avut loc o eroare în masă, avocații primind în bloc, de la ANAF, Decizii de impunere cu privire la sume ce ar fi fost datorate cu titlu de contribuție la bugetul de asigurări sociale. În urma numeoaselor sesizări ale avocaților, Baroul a inițiat o discuție și a obținut o decizie prin care se stabilea că dintr-o eroare s-au emis astfel de decizii, avocații având propria Casă de Pensii. Cred însă că lucrurile s-au mișcat și raportat la faptul că erau afectați inclusiv membri Consiliului Baroului.

Cum percepeți apetitul investițional al clienților dumneavoastră în anul 2018? Din ce



sectoare economice provin cei mai importanți clienți?

Așa cum menționam la început, piața de real estate a redevenit efervescentă. Fenomenul cred că își găsește explicație și raportat la insecuritatea resimțită de investitori. Băncile și-au pierdut din credibilitate, iar dobânzile nu mai acoperă inflația. Bursa nu a reprezentat niciodată o opțiune la îndemâna oricui, iar la acest moment, cu o piață a insolvenței aflată la baza unui alt val în creștere, a devenit mai volatilă. Posibilitățile de investiții s-au

“
Cu un Cod fiscal în perpetuă modificare, niciun plan de afaceri nu poate fi construit într-o formă finală. Suprareglementarea sau birocrăția, sunt de asemenea motive de nemulțumire.”

restrâns, iar piața imobiliară, aflată încă în zonă acceptabilă, oferă o variantă viabilă. Piața în creștere oferă speranța unei creșteri atât a investiției, cât și a profitului obținut din exploatarea acesteia.

Care sunt cele mai des întâlnite nemulțumiri ale clienților cu privire la mediul economic, financiar și fiscal din țara noastră?

Cel care a fost dintotdeauna: impredictibilitatea. Cu un Cod fiscal în perpetuă modificare, niciun plan de afaceri nu poate fi construit într-o formă finală. Suprareglementarea sau birocrăția, sunt de asemenea motive de nemulțumire.

Cum apreciați condițiile oferite investitorilor locali și străini de către administrațiile locale și de către Executiv?

Responsabilitatea asigurării unui mediu de business competitiv nu se rezumă la aceste două categorii de instituții. Până la urmă, cuvântul final îl are Parlamentul, indiferent ce idei îi vin Executivului. Investitorii români, crescuți într-o anumită mentalitate, iau lucrurile ca pe un dat. Investitorilor străini este mai dificil să le explice din care motiv le sunt cerute documente care nu au legătură cu operațiunea derulată sau care e scopul pentru care se solicită acestea. Cert e un lucru: nu cred că mediul de afaceri va cunoaște prea curând îmbunătățiri cu impact major.

MIRCEA FICA ■