

(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 încoace 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.

***Biz*Lawyer: 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.

***Biz*Lawyer: 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 vazut și în domeniul financiar-bancar. Noi nu ne bucuram niciodata 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 arata 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.

***Biz* Lawyer: Ne spuneți, vă 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.

***Biz* Lawyer: 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.

***Biz* Lawyer: Fiind coordonatorul practicii de M&A la nivelul regiunii CEE aveți o imagine clară asupra evoluției pieței tranzacțiilor de acest tip. Cum mai stă România față de celelalte piețe din regiune: urmează 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 fața de celelalte țări din regiune. Fonduri de private equity mari au evitat România timp de mai mulți ani, să zicem ca o evita și acum, iar investițiile într-un domeniu strategic pentru înființarea sau achiziționarea unor unități de producție au "explodat" cumva la un interval de timp fața de țările mai ales central europene. Iar asta înseamnă ca noi suntem în același ciclu, dar cumva decalată cu câțiva ani, ceea ce face ca atunci când investițiile au încetinit poate în alte țări din Europa Centrala, la noi să fie încă în creștere. Și vreau să punctez aici ca poate în Polonia, Cehia, în Ungaria, a avut loc o încetinire pe M&A, chit că 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 există această decalare de timp.

***Biz*Lawyer: Dacă acest segment al activității CMS Romania – mă 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 firmă care are un număr suficient de avocați specializați în toate domeniile încât să asistăm clienții nu doar în fuziuni și achiziții. De altfel, trebuie spus că M&A și domeniul financiar, finanțările mai ales, sunt cumva domeniile fanion ale firmelor internaționale. Dar o firmă de avocatură care se respectă și care vrea să aibă putere pe piața românească trebuie să poată consilia clienții în toate domeniile.

Noi nu ne bazăm doar pe domeniul de tranzacții sau de finanțări, ci avem și avocați specializați în real estate, în domeniul energiei, în domeniul comercial în general, în litigii, proprietate intelectuală, dreptul muncii ș.a.m.d.. Aș putea spune că această distribuție, faptul că putem oferi consultanța juridică nu doar pe partea tranzacțională, ci și în viața de zi cu zi a unei societăți, ajută la o echilibrare a activității în general. Pentru că 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 întâmplă asta intervin alte domenii care merg foarte bine: să nu ajungem la insolvențe, ci să rămânem la activitatea de zi cu zi, cu angajări, din pacate și concedieri, cu investiții în domeniul Real Estate...

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

Trebuie spus că energia, în general, ca domeniu și ca practică în cadrul CMS, este foarte activă. Colegii mei, de doi-trei ani încoace, aproape că nu mai reușesc să ducă la capăt toate proiectele în care sunt implicați, de aceea cautăm în continuare avocați buni care să ne ajute pe acest domeniu.

***Biz*Lawyer: Ați intrat în cel de-al 5-lea an al mandatului de coordonator al CMS Romania... Să reamintim publicului că ați preluat coordonarea biroului CMS din București în luna noiembrie 2020. Cum a fost această perioadă? Dacă ar fi să facem o comparație între CMS din 2020 și CMS aproape de 2025, am vedea diferențe la nivel de venituri, număr de oameni, strategie?**

În primul rând, vedem o diferență la nivelul libertății de mișcare și de exprimare, pentru că, dacă ne-am întoarce cu patru ani în urmă, am fi încă la momentul în care toți purtam măști, trebuia să fim vaccinați, nu puteam să intrăm în birouri decât dacă aveam adeverințe. A fost un început greu, pentru că nu știam unde o să ducă pandemia la acel moment și nu știam cum o să se reseteze toate relațiile de muncă, 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.

***Biz* Lawyer: Cum aratau cifrele la finalul lunii aprilie, cand 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 bugetam creștere, nu ne uitam înapoi, ci doar înainte. Cifrele arata foarte bine, sunt mulțumit și de parcursul anului trecut și de performanța anului 2024. Desigur ca, dupa ani succesivi de creștere destul de mare, la un moment dat stai și te gândești daca nu cumva ai atins un anumit plafon peste care e mai greu sa crești accelerat. Și, ca orice om cu capul pe umeri, te gândești ca o creștere viitoare sa fie în single digit, nu în double digits, adica sa fie un avans în ton cu creșterea economiei. Pentru ca, în general, piața de avocatura depinde de evoluția economiei, iar daca economia încetinește, atunci implicit și piața de avocatura încetinește.

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

***Biz* Lawyer: Ce anume va îngrijoreaza în aceasta perioada, din postura de coordonator al unei dintre cele mai puternice firme de avocați de pe piața locala? Anul electoral, noile masuri cu impact asupra economiei ce vor fi luate dupa alegeri, impredictibilitatea din toate zonele ?**

Sunt multe aspecte care ne-ar putea îngrijora... cred însa ca, daca ne-am gândit numai la aceste aspecte care ar putea face ca economia și piața avocaturii sa nu mearga bine, am intra într-un blocaj. Trebuie sa le luam în calcul, dar cumva sa gestionam activitatea firmei ca și cum nimic rau nu s-ar întâmpla. Ce vreau sa spun este ca da, sigur, luam în calcul ca vor fi anumite masuri cu aspect fiscal anul viitor, care posibil sa duca în continuare la încetinirea economiei, la o potențiala încetinire a investițiilor, dar pe de alta parte ne gândim ca 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...

***Biz* Lawyer: Chiar voiam sa va întreb și care sunt semnalele pozitive, care va dau speranța...**

Ca sa folosesc un termen englezesc foarte uzitat la noi acum, cel mai puternic semnal aș zice ca este reziliența economiei românești. Faptul ca în ciuda a ce se întâmpla în Ucraina, în ciuda încetinirii destul de puternice din Vest, care a dus, desigur, la o încetinire și la noi, pe anumite domenii de activitate, economia româneasca a crescut și crește în continuare. Ma rog, nu cu cifrele din anii trecuți, dar exista un mix care pare sa funcționeze. Iar daca am trecut și prin pandemie, și prin inflația aceasta galopanta pe care am avut-o și o avem în continuare, prin creșterea dobânzilor, și totuși, în continuare, economia a continuat sa creasca, înseamna ca trebuie sa vedem și partea plina a paharului, nu doar pe cea goala.

***Biz* Lawyer: Care ar fi marile provocari pentru CMS Romania, într-un orizont de 2-3 ani? Cum se pregatește echipa locala 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 gasești 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 insolvență. 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.