

## 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 salariali, 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 ca 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. Această 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 desfașurat ca un tot unitar. Aceasta abordare a generat multiple deficiențe operaționale și financiare, incluzând lipsa controlului și monitorizării eficiente a costurilor, imposibilitatea evaluării profitabilității individuale a proiectelor, dificultăți în urmărirea alocării finanțarilor, incapacitatea de a anticipa și preveni blocajele de cash-flow, precum și riscul de contaminare financiară între proiectele performante și cele nerentabile. Aceste deficiențe au afectat semnificativ capacitatea companiei de a lua decizii informate și de a gestiona eficient resursele financiare.

3. **Estimari eronate de investiție.** Conform documentelor puse la dispoziție de reprezentanții companiei, lipsa împărțirii pe centre de profit a condus și 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 estimată pentru lucrările de punere în siguranța a terenului conform celor două autorizații de construire este de **3.3 mil lei**. Însa, din cauza situației faptice a terenului, cheltuielile înregistrate în perioada analizată aferente proiectului dezvoltat în Sinaia, doar pentru etapa menționată, s-au ridicat, conform înregistrărilor contabile, la 15,09 mil lei, cu o diferență de 9,53 mil lei față de estimările inițiale.

4. **Neîndeplinirea obligațiilor contractuale și întârzierile în livrarea proiectelor au condus la plata de daune și la decapitalizarea companiei.** Conform contractelor încheiate cu investitorii, în situația în care Nordis Management SRL nu își respecta obligațiile contractuale asumate, compania era obligată să suporte diverse tipuri de daune. Aceste daune erau fie prevăzute în mod explicit în promisiunile de vânzare-cumpărare, fie erau negociate de părți în momentul apariției situațiilor de nerespectare a termenelor de livrare asumate. Aceste mecanisme de stabilire a daunelor au contribuit la creșterea presiunii financiare asupra companiei, afectând capacitatea sa de a menține fluxurile de numerar necesare pentru continuarea proiectelor în curs. Cuantumul total al cheltuielilor cu despăgubiri, amenzi și penalități înregistrat în contabilitate în perioada analizată este de **42,33 mil lei**. Pe lângă daunele generate, neîndeplinirea obligațiilor contractuale și întârzierile au dus la solicitări de rezoluțiune a promisiunilor de vânzare – cumpărare și restituirea avansurilor, ceea ce a avut de asemenea impact negativ asupra lichidităților companiei și finanțarea proiectelor în curs.

Modelul de business al Nordis Management SRL se bazează în principal pe colaborarea cu parteneri comerciali și furnizori din același grup. Acest tip de organizare, care presupune multiple tranzacții, contracte și operațiuni de compensare intra-grup, aduc necesitatea unei verificări încrucișate atât a naturii contractelor, tranzacțiilor și operațiunilor încheiate cu firmele din grup, cât și a modalității de stabilire a prețurilor. Ca să poată fi fundamentată o concluzie privind atragerea răspunderii personale a conducerii societății pentru cauzarea insolvenței este necesară completarea analizei cu verificarea înregistrărilor din contabilitatea Nordis Mamaia SRL, Nordis Hotel SRL și Lamp Building Project SRL, raportat la datoriile și creanțele reciproce și în legătura cu Nordis Management SRL, care au făcut obiectul multiplelor operațiuni de compensare, dar și verificarea serviciilor facturate intra-grup în baza cărora au fost operate compensările. Toate aceste companii sunt în insolvență și vor fi analizate în perioada următoare. În acest sens este nevoie de realizarea unei **expertize tehnice** care să evalueze toate proiectele aflate în diverse stadii de dezvoltare, și care trebuie să fie realizată prin metoda costului, precum și a unei **expertize contabile** care va trebui să includă și analiza relațiilor comerciale dintre Nordis Management SRL și principalii parteneri de business. Prin urmare, analiza CITR continuă pentru identificarea unor eventuale cauze suplimentare care au contribuit la decapitalizarea companiei, cauzând astfel intrarea în insolvență.

**Finalizarea proiectelor imobiliare aflate în derulare reprezintă premisa care ar asigura într-un grad mai mare protejarea investițiilor clienților Nordis Management SRL.** Pe când scenariul intrării în faliment ar presupune vânzarea activelor în stadiul actual, cu un grad redus de acoperire a creanțelor. În acest sens, la acest moment, sunt analizate următoarele opțiuni 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.