

DealMaker BizLawyer: Ioana Șampek, Partener PNSA, avocatul despre care clienții spun ca este "un profesionist, o persoană extrem de dedicată și motivată să livreze cel mai bun serviciu posibil"



POPOVICI NITU
STOICA & ASOCIAȚII
ATTORNEYS AT LAW

Două tranzacții finalizate într-o săptămână, luna aceasta, pe care și-au pus semnătura avocații firmei Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA), îi aduce Ioanei Șampek (Partener) titlul de DealMaker-ul lunii iunie din partea redacției BizLawyer. În rubrica *DealMakerul lunii*, introdusă anul trecut, sunt evidențiați avocații implicați în tranzacții care au ajuns la final în perioada anterioară, recunoscuți pentru abilitățile lor în practica de fuziuni și achiziții. Ioana Șampek a coordonat echipa de avocați care au acordat asistența juridică în două proiecte mari de M&A, despre care BizLawyer a scris recent.

Reamintim că Popovici Nițu Stoica & Asociații a asistat Dedeman, cea mai mare firmă antreprenorială românească, în procesul de achiziție de la dezvoltatorul local Forte Partners a celei de-a doua faze din proiectul The Bridge, localizat în noul hub de spații de birouri din zona de centru-vest a Bucureștiului. The Bridge 2 constă într-o clădire de 10 etaje de aprox. 23.000 mp, având ca principali chiriași pe Medicover, UPC, Molson Coors și Schlumberger.

Totodată, Popovici Nițu Stoica & Asociații a asistat Dedeman în procesul de asociere a acestuia cu Element Invest pentru dezvoltarea primei faze de aprox. 20.000 mp din proiectul Eli Parks 1 de lângă București, zona Chitila. Primii 5.000 mp au fost închiriați deja de producătorul de paste Baneasa.

Din echipa Popovici Nițu Stoica & Asociații, coordonată de Ioana Șampek, au mai făcut parte:

→ pentru The Bridge 2: Codrin Luța (Managing Associate), Andreea Grosu (Managing Associate), Ioana Dumitru (Managing Associate), Lavinia Dinoci (Senior Associate), Lavinia Ludovic (Senior Associate), Cristiana Blei (Senior Associate), Luiza Zamura (Associate), Geanina Popescu (Associate) și Veronica Culcea (Associate). Consultanța fiscală a fost asigurată de PNSA Tax, printr-o echipă coordonată de Mihaela Pohaci (Tax Partener) și Raluca Rusu (Senior Tax Manager), iar aspectele de concurență au fost acoperite de Mihaela Ion (Partner), Laura Ambrozie (Managing Associate) și Vanessa Nistor (Senior Associate).

- pentru Eli Parks 1: Codrin Luța (Managing Associate) și Veronica Culcea (Associate). Pe aspectele de concurență au intervenit Mihaela Ion (Partner) și Laura Ambrozie (Managing Associate).

Câteva idei și o concluzie: Entități cu capital 100% românesc se remarcă din ce în ce mai mult într-o piață imobiliară dinamică

Tranzacțiile, comentate de Ioana Șampek:

Particularități: *Atât The Bridge 2, cât și prima fază din Eli Parks 1 sunt parti din tranzacții de anvergură, ambele securizate de client. Astfel, The Bridge 2 este parte din vastul proiect de birouri The Bridge - având deja chiriasi notabili precum BCR, IBM, Medcover, UPC - care va cuprinde, în final, 3 cladiri de birouri de aprox. 80.000 mp. Similar, prima fază de 20.000 mp din proiectul logistic/industrial Eli Parks 1 este doar începutul dintr-o asociere ce va duce la dezvoltarea a 50.000 mp de spații de depozitare în zona Chitila. Prin urmare, structura tranzacțiilor a fost complexă și gândită în ansamblu, pornind de la premisa unor proiecte globale, a caror dezvoltare se face treptat și organizat, la cele mai înalte standarde de calitate.*

Momente tensionate: *Ambele tranzacții s-au desfasurat într-un cadru amiabil, fara tensiuni ori presiuni între parti. Bineînțeles, întotdeauna exista dezbatere cu privire la structura și valoarea pretului, raspunderea partilor după perfectarea tranzacției ori garanțiile oferite, însă toate acestea au fost abordate în mod constructiv, mai ales ca partile vor continua colaborarea și pentru celelalte faze din proiecte.*

Colaborare cu avocații in-house: *În tranzacția The Bridge 2 am colaborat cu Ruxandra Macelaru - Head of Legal Forte Partners; ne revedem întotdeauna cu plăcere.*

Elemente de inovație: *Să nu uităm ca tranzacția The Bridge a fost cea mai mare în sectorul imobiliar în anul 2018 și totodată prima la acest nivel între două entități cu capital 100% românesc. The Bridge 1 este totodată una dintre putinele “cladiri-verzi” certificate în țară cu cel mai ridicat scor - LEED Platinum.*

Alte tranzacții pentru acest client, pe masa de lucru: *Da, ne bucurăm să lucrăm cu Dedeman în principalele lor proiecte de investiții imobiliare. Recent, Popovici Nițu Stoica & Asociații a asistat Dedeman în achiziția proiectului The Office din Cluj-Napoca, de la NEPI Rockcastle și Ovidiu Șandor, aceasta fiind cea mai mare tranzacție pe piața imobiliară a spațiilor de birouri din afara Bucureștiului.*

„Cele două tranzacții au confirmat încă o dată că avem o piață imobiliară dinamică, în care se remarcă din ce în ce mai mult nivelul cel mai înalt al entităților cu capital 100% românesc. În plus, proiectul The Bridge (a cărui prima fază a fost achiziționată în trecut) a marcat și intrarea Dedeman pe piața imobiliară a spațiilor de birouri, iar prin tranzacția Eli Parks 1, Dedeman face un pas și în sectorul imobiliar de spații logistice și industriale.”

Ioana Șampek, Partener PNSA

Cine este DealMaker-ul lunii aprilie

Ioana Șampek este avocat asociat în cadrul **Popovici Nițu Stoica & Asociații** în grupul de practică real estate, cu accent pe proiectele imobiliare de birouri, logistice și industriale.

Ioana are o experiență vastă în domeniul imobiliar, oferind asistență juridică unora dintre cei mai mari investitori imobiliari prezenți pe piața locală cu privire la achiziția, autorizarea, construirea, închirierea, funcționarea și operarea celor mai importante cladiri și parcuri imobiliare.

Ioana a absolvit Facultatea de Drept în 2003 și în același an a devenit membru al Baroului București.

Cum o descriu clienții pe Ioana Șampek

“Am avut ocazia sa lucrez cu Ioana atât în cadrul unor tranzacții de închiriere, cât și a unor achiziții de proprietăți imobiliare. Este un profesionist, o persoană extrem de dedicată și motivată să livreze cel mai bun serviciu posibil.”

Andreea Druga, Head of Asset Management Dedeman

Ioana Șampek despre:

• Locul unui avocat în ”lanțul trofic” al tranzacției și puterea de a influența cursul tranzacției

Misiunea avocatului este să apere drepturile și interesele legitime ale clientului, principiu fundamental în deontologia profesiei de avocat. Într-o tranzacție imobiliară, acest demers presupune o analiză temeinică a situației de fapt și a istoricului aferent, o bună înțelegere a obiectivelor clientului și a obligațiilor comerciale pe care și le poate asuma, precum și o transpunere eficientă a acestora în documentele tranzacției. Avocatul acționează ca un project manager într-o tranzacție - cu cât gestionează mai bine informațiile și le sistematizează în documentele tranzacției, cu atât mai repede acestea se vor semna.

• Cele mai importante ”tertipuri avocațiale” întâlnite des în negocierile de contracte și de tranzacții

Firma noastră promovează valori precum profesionalismul, educația și respectul față de interlocutori. Într-un astfel de mediu nu sprijinim abordarea vreunor ”tertipuri avocațiale”; în plus, este greu de spus dacă acestea ajung, în final, să fie considerate adevărate stratageme sau simple probleme în gestionarea unui proiect.

• Cele mai importante elemente ale unei tranzacții

O tranzacție de succes are în spate o bună structurare a elementelor componente, o gestionare eficientă a informațiilor necesare și o comunicare adecvată între părți. Cred că din aceste trei elemente principale, ultimul este cel mai important, o comunicare defectuoasă între părți ducând cel mai adesea la încheierea oricărui discutii. La fel, pierderea în detalii, scăpând din vedere (chiar și pentru moment) scopul final urmărit de către părți, poate îngreuna desfășurarea unei tranzacții.

• Cele mai complicate, dar și cele mai frumoase tipuri de tranzacții

Dacă îți faci cu pasiune meseria, găsești întotdeauna ceva frumos indiferent de natura tranzacției. În sectorul imobiliar, cele mai complexe tranzacții vin din zona vânzărilor-cumpărărilor la termen (forward purchase) și a

înțelegerilor dintre părți cu privire la dezvoltarea și transferul proiectelor vizate.

- **Cât e rutina și cât e creație în desfășurarea unei tranzacții**

Ca în orice alte domenii, există un grad de rutină și în avocatură. Însă, componenta creativă este de esență a acestei meserii - concepem contracte, structuri de tranzacții, mediem divergente dintre părți etc.

- **Cea mai bună structură de tarificare într-o tranzacție**

Tarifă orară cu sumă globală estimată. Însă, tot mai mulți clienți solicită în ultimul timp aplicarea unor scheme de ororării fixe ori maxime.

Salvează în agenda

Ioana Șampek

Partner, **Popovici Nitu Stoica & Asociații**

Tel.: +40 21 317 79 19

E-mail: ioana.sampek@pnsa.ro

→ 2005 - prezent: Popovici Nitu Stoica & Asociații (2018 - prezent: Partner,
→ 2011 - 2017: Managing Associate, PNSA
→ 2009 - 2011: Senior Associate, PNSA
→ 2005 - 2009: Asociație, PNSA
→ 2003 - 2005: Asociație, Savescu și Asociații
→ 2003: Absolvire Facultatea de Drept și admitere în Baroul București

Citește și

[DealMaker BizLawyer: Silviu Statulat, Managing Partner Statulat Albulescu Attorneys at Law. Avocatul cu două facultăți, școlit în SUA și Țările de Jos, s-a remarcat în tranzacțiile lunii martie](#)

[DealMaker BizLawyer: Alina Stavaru, Counsel RTPR Allen & Overy. Avocatul care și-a impresionat clienții cu soluțiile inovative propuse și implementate s-a remarcat în tranzacțiile lunii aprilie](#)

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme](#)