

## Business



### Onorariul avocaturii de business: 200 de milioane de euro

Autor: **Vali Birzo, Ana-Maria Smădeanu**  
Publicat: 30 Ianuarie 2008

**Piața avocaturii de business a mers, în primul an de la aderare, cu motoarele turate la maximum, toate firmele**

**înregistrând creșteri atât ale cifrelor de afaceri, cât și ale numărului de avocați. Anul 2008 se anunță însă «furtunos».**

Începutul anului a consemnat „mișcări de trupe” la câteva din principalele case de avocatură, recordul de promovări fiind deținut de Juca Zbârcea & Asociații, unde 15 avocați au obținut titlul de parteneri. „Numărul nu este câtuși de puțin exagerat, având în vedere dimensiunea echipei de avocați și angajații ai firmei, complexitatea și anvergura proiectelor gestionate, numărul total al clienților și cifra de afaceri generată de firma noastră”, explică Gabriel Zbârcea, managing partner al firmei. „Am urmărit consolidarea unor departamente specifice, precum litigiile și arbitrajul internațional, concurența, real estate, M&A (fuziuni și achiziții – n.r.)”, continuă acesta.

#### **O piață în creștere cu 15% - 20% pe an**

Fără îndoială că firmele de avocatură, fiind primele care iau contact cu oportunitățile de afaceri, sunt și primele care au resimțit efectele aderării la UE. Iar acestea sunt, în opinia și pentru afacerile breslei, benefice. „Ca aproape orice nou-venit, România s-a aflat în centrul atenției mediului de afaceri și sociopolitic atât la nivel european, cât și mondial”, spune Ion Nestor, partener coordonator al Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen (NNDKP). „Investitorii au valorificat oportunitățile oferite de economia românească, adevărind astfel predicțiile optimiste de la începutul anului. Imobiliarele au explodat, fuziunile, achizițiile și finanțările s-au desfășurat în ritm alert, o nouă privatizare de anvergură, Automobile Craiova, a fost finalizată cu succes”.

Tranzacțiile au influențat piața de avocatură, determinând intensificarea cererii, ridicarea gradului de sofisticare și diversificarea serviciilor. Concurența dintre firme a crescut, iar piața s-a dezvoltat și s-a maturizat. Astfel, a apărut necesitatea extinderii competențelor și a specializării. „Ca urmare a intrării în UE, putem remarca începutul specializării avocaților în tranzacții care țin de concurență, fonduri structurale sau proprietate intelectuală”, completează Anda Todor, partener la casa de avocatură internațională Salans.

Potrivit estimărilor, piața serviciilor de avocatură a atins anul trecut aproximativ 120 de milioane de euro, în creștere cu 10% - 15%, însă alți avocați avansează procente mai mari. „Apreciem că piața a avut o creștere de cel puțin 25% - 30%”, spune Sebastian Guțiu, managing partner al Schoenherr. Acesta a preluat funcția de coordonator al biroului de la București al casei de avocatură austriece de la Markus Pluk, care a devenit equity partner și va coordona echipa de M&A din Europa Centrală și de Est, proiectele regionale de infrastructură și cele din domeniul energetic, precum și birourile din Belgrad și Sofia.

Avocații se așteaptă ca 2008 să aducă un număr suplimentar de investitori străini în România și, în primul rând, mari corporații internaționale, „inclusiv mari fonduri de investiții, care până acum au stat în așteptare”, spune Gheorghe Mușat, partener la Mușat și Asociații, firmă ce estimează în acest an o cifră de afaceri de 15-16 milioane de euro. „Acest lucru mi se pare cel mai important și, indiscutabil, va avea un impact pozitiv asupra pieței avocațiale. Întrevăd că 2008 va fi anul în care un grup de trei-patru firme românești de avocatură se vor detașa de restul competitorilor, instalându-se decisiv în top”. Mușat estimează că piața avocaturii va ajunge în acest an la 150 milioane de euro.

În opinia lui Florian Nițu, managing partner la Popovici Nițu și Asociații, firmă care a realizat anul trecut o cifră de afaceri de 6,8 milioane de euro, piața va ajunge la 200 de milioane de euro în acest an și va mai crește cu 15%-20% pe an. „Sunt toate premisele ca acest trend să se mențină pe termen mediu”, spune el. „Evident, vor fi zone de practică în care se vor constata anumite

corecții atrase de supraestimările anterioare, precum real estate, dar și zone în care vor fi creșteri peste medie (infrastructura și proiecte greenfield)".

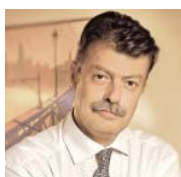
Întrebarea anului va rămâne însă: vin sau nu vin marile case internaționale de avocatură în România? În opinia Andei Todor de la Salans, firmele internaționale vor continua expansiunea în România, însă ea nu exclude și fuziuni, preluări sau chiar divizări.

„Zona fierbinte o constituie așa- zisa linie a doua, formată din companii cu 10-15 până la 30 de avocați și având cifra de afaceri anuală de unu până la trei milioane de euro. Aici vor fi intrările de firme străine”, nuanțează Florian Nițu.

Ion Nestor se arată mai sceptic. „Până de curând, consideram ca foarte probabilă intrarea unor noi jucători. Însă, evoluția sincopată a piețelor financiare internaționale și modul în care au reacționat până acum piețele locale mă fac să introduc în ecuație și un grad de îndoială”, conchide acesta.

*«Vor fi zone în care se vor constata anumite corecții, atrase de supraestimările anterioare.»*

Florian Nițu, managing partner Popovici Nițu și Asociații



*«Nu e exclus să asistăm la mișcări majore, poate chiar fuziuni între firmele de avocatură mari.»*

Ion Nestor, partener coordonator NNDKP

*«2008 va fi anul în care firmele românești își vor consolida dominația.»*

Gheorghe Mușat, partener,



Mușat și Asociații

## CEI MAI TARI

Potrivit Chambers and Partners, una dintre cele mai mari companii de consultanță pe servicii de avocatură din lume, firmele din România s-au dezvoltat vizibil anul trecut, în timp ce sectorul legal „se ridică, pe zi ce trece, la standardele UE”. Sectorul imobiliar, precum și preluările au adus cele mai mari venituri în buzunarele firmelor. În creștere este și numărul avocaților specializați pe litigii.

CATEGORIE	LIDERI	CHALLENGERI
Finante, bănci	NNDKP	Badia Clifford Chance, Mușat și Asociații, LMMMA, Salans
Competiție	NNDKP, Tuciă Zăborea și Asociații (TZA)	Mușat și Asociații
Corporate	Linklaters Măcuții Mihai și Asociații (LMMMA), NNDKP	Badia Clifford Chance, Mușat și Asociații, CMS, PNA, Salans, TZA
Litigii	LMMMA, NNDKP, Stoica și Asociații, ZRP	David and Associates, Mușat și Asociații, PNA, Salans
Conflicte de muncă	Magda Volonciu & Associates	David and Balas, NNDKP, PNA, TZA
Energie	NNDKP	Buzescu CA, LMMMA, Mușat și Asociații, PNA, TZA, ZRP
Proprietate intelectuală	LMMMA, NNDKP, Stoica și Asociații	Tarcu and Tarcu
Imobiliare	NNDKP, Popovici Nițu și Asociații (PNA)	Biriș Goran, LMMMA, Mușat și Asociații, Salans

Source: Chambers and Partners

### Articole de acelasi autor

Oana Turcu investește patru milioane de euro într-un azil privat

Toate drumurile verii duc la Marea Mediterană

Cluburile din Capitală mixează milioane de euro pe litoral

### Alte articole din "Business"

Lukoil își majorează bugetul pentru exploatare cu 17% în 2008

Românii cumpără frigidere din ce în ce mai scumpe

Carrefour a deschis al 14-lea supermarket din România