

Florian Nițu (PNSA), singurul avocat din România aflat în cursa pentru titlul „CEE Partner of the Year” la ”Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026” - nu doar într-un an mai bun, ci după două decenii de consecvență în excelență: „Avocatul a devenit, în fapt, un ‘integrator’ în proiectele complexe, responsabil de alinierea componentelor juridice, comerciale și operaționale ale unei tranzacții. Clientul este azi un partener strategic, sofisticat și continuu implicat în gestionarea serviciului avocațial”



Nominalizarea lui Florian Nițu, Managing Partner al firmei Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA), pentru titlul de „CEE Partner of the Year” la ”Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026” vine ca o recunoaștere a unui parcurs profesional rar în avocatura de business. El este unul dintre puținii avocați din România – și din regiune – care acopera, la un nivel de excelență profesională, toate cele patru mari axe de intervenție ale unei firme de avocatura independente: proiecte și investiții, tranzacții societare (M&A), litigii și arbitraj, reglementare și drept public. Aceasta combinație îi confera un profil de partener cu impact regional, care nu se circumscrie unei singure specializari, ci construiește valoare tocmai prin capacitatea de a integra dimensiunile juridice, comerciale și operaționale ale mandatelor complexe.

Un profil de senioritate și excelență în patru arii fundamentale

[Florian Nițu](#) este un partener atipic, cu un profil profesional rar prin capacitatea de a acoperi, la nivel de excelență, toate marile arii de practica ale avocaturii de business. Cele patru domenii - „building blocks” ai oricarei firme independente de top sunt: *Projects* (investiții și infrastructura), *Transactions* (fuziuni și achiziții), *Claims* (litigii și arbitraj) și *Regulatory Compliance* (drept public și reglementare). Sunt puțini avocați care pot combina consultanța juridică, litigiile, managementul proiectelor juridice și conducerea executivă a unei firme, iar și mai puțini ajung să fie recunoscuți ca *Leading lawyers* în toate aceste dimensiuni ale profesiei.

Clasările din ghidurile internaționale validează această poziționare. În **Legal 500**, Florian Nițu este inclus fie în categoria *Hall of Fame*, fie ca *Leading Partner* în aproape toate domeniile majore. *Tier 1* în Dispute Resolution, *Tier 1* în PPP and Procurement, *Tier 1* în Real Estate and Construction, *Tier 1* în Restructuring and Insolvency – acestea sunt pozițiile pe care le ocupa în ghidurile juridice internaționale. Și nu de ieri de azi. Sunt domenii în care coordonatorul PNSA este recunoscut *Tier 1* – cum ar fi Real estate – de peste 20 de ani, fără întrerupere.

La fel și în **Chambers Europe**: *Tier 1* în ghidul juridic internațional de la prima ediție neîntrerupt – sau, așa cum apare anul acesta în director - «20 years Ranked». Ceea ce înseamnă chiar de la prima ediție, din 2007.

Continuitatea este, poate, cel mai puternic argument pe care îl poate aduce un avocat în fața unei competiții regionale: nu un an bun, ci două decenii de consecvență în excelență.

Vocea clienților

Testimoniile clienților, colectate de Legal 500 în procesul de evaluare, compun imaginea unui avocat apreciat atât pentru excelența tehnică, cât și pentru capacitatea de a anticipa și gestiona complexitatea. În practica de *Dispute Resolution*, juriul Legal 500 îl descrie succint, dar expresiv: „*Inovator. Riguros și de încredere.*” Pentru *PPP and Procurement*, nota dominantă este experiența: „*Coordonatorul practicii, Florian Nițu, aduce o experiență vastă în proiecte complexe de infrastructură și dezvoltare.*”

La *Real Estate and Construction*, aprecierea clienților pune accent pe profunzimea expertizei și pe capacitatea de anticipare a riscurilor: „*I-aș evidenția în mod special pe Florian Nițu, Ela Marin și Ana-Maria Vlad pentru cunoașterea excepțională a dreptului imobiliar și pentru abilitatea de a anticipa provocările. O apreciez, de asemenea, pe Irina Ivanciu, al cărei mod proactiv de lucru și atenție la detalii fac o diferență reală în proiectele noastre.*”

La *Restructuring and Insolvency*, evaluările clienților converg în jurul aceleiași idei: echipa coordonată de Florian Nițu este apreciată pentru profesionalism, reacție rapidă, capacitate de anticipare și o înțelegere care depășește strict zona juridică. „*Întreaga echipă condusă de Florian Nițu demonstrează un nivel ridicat de profesionalism, timpi de reacție foarte rapizi, o bună anticipare a nevoilor clienților și o cunoaștere excelentă nu doar a aspectelor juridice, ci și a unor zone conexe, inclusiv chestiuni fiscale, toate dublate de o abordare personală. Toate acestea sunt oferite la onorarii rezonabile, facturate transparente.*”

Un alt testimonial din aceeași arie de practică adaugă, cu o precizie care nu lasă loc de interpretare: „*Partenerul remarcabil este Florian Nițu, iar Ela Marin este un avocat asociat excelent și remarcabil. Amândoi sunt profesioniști cu un nivel foarte ridicat de calificare.*”

De la negociator al documentației, la integrator

Întrebat despre evoluția rolului avocatului în mandatele mari, Florian Nițu formulează o distincție esențială: avocatul de astăzi nu mai este doar negociatorul documentației juridice, ci a devenit un „integrator”.

„Rolul avocatului în astfel de mandate a evoluat semnificativ, iar această evoluție nu este una conjuncturală, ci structurală”, afirmă el. „Nu mai vorbim despre un rol limitat la negocierea documentației, ci despre un rol de integrare – în care avocatul devine, în fapt, un integrator, responsabil de alinierea componentelor juridice, comerciale și operaționale ale unei tranzacții”, a apreciat Florian Nițu într-un interviu acordat **BizLawyer**.

Concret, aceasta înseamnă că intervenția sa și a echipei pe care o coordonează începe de la arhitectura juridică a proiectului și continuă până la eventuale scenarii contencioase. „În proiectele complexe, în care tranzacția, finanțarea, reglementarea și riscul litigios coexistă, cheia este structurarea coerentă a întregului ecosistem de relații juridice și economice. Asta înseamnă că intervenția noastră începe de la arhitectura juridică a proiectului – cum se configurează tranzacția, cum se distribuie riscurile, cum se construiesc mecanismele de protecție și de implementare – și continuă până la eventuale scenarii contencioase”, a explicat interlocutorul **BizLawyer**. Practic,

nuanțea Florian Nițu, structura juridică devine un instrument esențial de management al investiției.

Un element central al acestei abordări este ceea ce el numește „*hedging-ul riscului juridic*” – tratat nu punctual, ci sistemic. „Noi avocații lucrăm cu matrici de risc, cu mecanisme contractuale sofisticate, cu instrumente de transfer sau limitare a expunerii – de la indemnities și limitări de răspundere până la structuri de asigurare sau distribuție a riscului între părți. Acest «*risk engineering*» este, de fapt, una din cheile viabilității proiectului”, a punctat interlocutorul Florian Nițu.

Dar dimensiunea care i se pare poate cea mai puțin vizibilă din exterior, deși esențială, este *legal project management*-ul. „Nu mai livram doar opinii juridice, ci organizăm proiectul: planificare, milestones, critical path, coordonare de echipe multidisciplinare, integrarea fluxurilor de lucru și menținerea unei coerențe între etapele tranzacției și obiectivele urmărite. Este un proces care aliniaza resursele și obiectivele într-o manieră productivă și controlată, asigurând ca soluția juridică este implementabilă, nu doar corectă din punct de vedere legal.” Concluzia sa este clară: „Diferența reală în astfel de mandate nu o face abilitatea de a redacta un document, ci capacitatea de a construi și de a gestiona un sistem de operare – în care tranzacția, finanțarea, reglementarea și riscul sunt anticipate, integrate în mod coerent. Acesta este, de fapt, rolul avocatului în proiectele complexe de astăzi.”

Clientul s-a transformat

Evoluția avocatului din piața locală de *business law* a mers în paralel cu evoluția clientului, devenit mai sofisticat, mai exigent și mai implicat în propriile decizii juridice. Florian Nițu observă că, în mai puțin de un deceniu, profilul clientului s-a schimbat radical. „Clientul s-a transformat din beneficiar-destinatar al serviciului-livrabil într-un partener strategic, sofisticat și continuu implicat în gestionarea serviciului avocațial.”

Astăzi, clientul este prezent simultan și activ în toate dimensiunile relevante ale serviciului juridic: *analiza și gestiune de risc* – cerând asumare și structurare activă, inclusiv prin mecanisme de hedging –, *calendar și execuție*, cu așteptare de planificare riguroasă și transparență în privința timpului și costurilor, *reglementare* – prezumând întotdeauna că avocatul va anticipa și integra în fază de structurare toate elementele de reglementare, inclusiv managementul schimbării – și, poate cel mai important, *implementare*. „Clientul prezuma capacitatea și obligația avocatului de a anticipa blocajele și de a livra efectiv rezultatul”, subliniază Florian Nițu.

Azi nu mai este suficient să știi bine dreptul; trebuie să știi și mecanismele economice, operaționale și strategice ale investiției pe care clientul o construiește.

O viziune articulată despre avocatura de calitate

Dincolo de cifrele din ghidurile internaționale și de mandatele asistate, Florian Nițu are o viziune articulată despre ce înseamnă serviciul avocațial de calitate. Cinci principii structurează această viziune, pe care le expune cu convingerea celui care le-a testat în practica timp de două decenii.

Primul: *avocatura este vocație înainte de a fi o profesie*. „La noi, toți avocații sunt avocați tot timpul, și tot timpul hands on, cu atât mai mult partenerii.” Al doilea: *exceleșța tehnică* nu este un diferențiator, ci o condiție de bază, preexistentă. „Exceleșța înseamnă cunoștințe și experiența, deci ideea de bază este ca învațăm și exersăm continuu. Cu toții, de la stagiați la senior partner.”

Al treilea principiu: *clientul este întotdeauna în centrul serviciului juridic*, „într-o relație sofisticată, evaluată permanent, dar în care nu se face niciodată excepție de la etica profesională. Loialitatea se bazează doar pe sprijinirea intereselor legitime.” Al patrulea principiu privește natura colectivă a serviciului avocațial: „*Serviciul avocațial este rezultatul unui efort colectiv*, nu individual. Vom prefera întotdeauna colaborarea internă, echipe integrate și, deci, uniformitatea serviciului avocațial. Un efort comun, în același timp continuu adaptativ.”

Al cincilea și poate cel mai rar asumat public de către un avocat de business: „*Serviciul avocațial trebuie să integreze dimensiunea instituțională și de interes public, politicile publice, binele comun, stabilitatea sistemului de drept*, într-un echilibru între interese individuale și ordine juridică.”

Avocatura românească la nivel regional

Nominalizarea lui **Florian Nițu** la titlul de „CEE Partner of the Year” vine și ca un semnal despre maturitatea avocaturii de business din România. El identifică doi factori esențiali pentru un rol regional al avocaturii românești: complexitatea și nivelul serviciului pe care firmele locale îl pot livra, pe de o parte, și expansiunea business-urilor românești în regiune, pe de alta parte.

„Primul cred că este îndeplinit”, spune el fără ezitare. „Avocatura de business din România, firmele locale, au dovedit capacitatea de a livra un înalt standard al serviciului în mod autonom și integrat.” Cât privește al doilea element, optimismul său este temperat de realism: „Da, sunt câteva exemple de extindere regională, încă timide, dar sunt semne că acestea se vor înmulți. Unii din campioni naționali de azi vor fi jucători regionali importanți mâine, împreună cu avocații lor, cel puțin într-o anumită măsură.”

În contextul *Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026*, nominalizarea lui Florian Nițu depășește registrul unei recunoașteri individuale: ea vorbește despre nivelul la care poate ajunge avocatura românească atunci când expertiza, viziunea strategică și capacitatea de leadership construiesc o autoritate profesională recunoscută la nivel regional. Un avocat cu un profil conturat la intersecția tuturor marilor arii de practică, cu două

decenii de Tier 1 neîntrerupt și cu o echipa formata după principii clare de excelență, reprezintă poate cel mai clar argument că România poate contribui, și nu doar participa, la competiția juridică regională.

Reamintim că Legal 500 a întocmit și a anunțat lista scurtă din care vor fi desemnați avocații, firmele și echipele juridice interne care vor primi distincții la Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, unul dintre reperele regionale urmărite atent de piața serviciilor juridice de business. Lista în care sunt 22 de avocați din practica privată, trei profesioniști juridici interni, 18 firme de avocatură reprezentate prin nominalizări individuale sau directe și trei echipe juridice interne, acoperă practici precum finanțări, fuziuni și achiziții, litigii, dreptul muncii, energie, proprietate intelectuală, real estate, fiscalitate și tehnologie, iar categoriile naționale reunesc unele dintre cele mai vizibile nume ale avocaturii de business din România.

Premiile au la bază cercetarea anuală independentă realizată de Legal 500 pentru ghidul sau juridic internațional, coordonată pentru regiunea Europei Centrale și de Est de echipa condusă de *Mike De Luca*, editor pentru regiunea CEE. Câștigătorii vor fi anunțați la 15 octombrie 2026, la The Westin Warsaw, într-o ceremonie care va pune în prim-plan firmele, avocații și echipele juridice interne care au marcat piața juridică din Europa Centrală și de Est.