

RECUNOAȘTERE

Florian Nițu, „Romania Lawyer of the Year” la Legal 500 CEE Awards 2026. Două decenii de autoritate profesională și viziunea avocatului care conduce proiectele complexe

Florian Nițu, Managing Partner al Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA), a primit distincția individuală pentru România la gala Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, după o competiție cu patru dintre numele importante ale avocaturii de business. Gala desfășurată pe 15 octombrie, la Varșovia, a încheiat un an în care avocatul a fost și singurul reprezentant al României nominalizat pentru titlul regional „CEE Partner of the Year”. Premiul aduce în prim-plan o carieră construită în tranzacții, investiții, proiecte imobiliare, arbitraj și reglementare, dar și o concepție exigentă despre responsabilitatea avocatului.

Maria Theodoru | 16 octombrie 2026, 15:46



Foto: arhivă BizLawyer

PE SCURT

- O competiție între liderii avocaturii de business
- Un parcurs verificat în timp, dincolo de o singură specializare
- Excelența ca obligație zilnică. Etica și responsabilitatea față de sistemul de drept

Florian Nițu, Managing Partner al **Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA)**, a primit distincția individuală pentru România la gala Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, după o competiție cu patru dintre numele importante ale avocaturii de business. Gala desfășurată pe 15 octombrie, la Varșovia, a încheiat un an în care avocatul a fost și singurul reprezentant al României nominalizat pentru titlul regional „CEE Partner of the Year”. Premiul aduce în prim-plan o carieră construită în tranzacții, investiții, proiecte imobiliare, arbitraj și reglementare, dar și o concepție exigentă despre responsabilitatea avocatului: aceea de a concepe soluții juridice care să răspundă cerințelor concrete ale investiției și să asigure aplicarea lor în practică.

O competiție între liderii avocaturii de business

Legal 500 l-a desemnat pe **Florian Nițu** câștigătorul categoriei „Romania Lawyer of the Year”, într-o selecție în care s-au mai aflat **Adina Chilim-Dumitriu**, de la **Nestor Nestor Diclescu Kingston Petersen (NNDKP)**, **Alexandru Bîrsan**, de la **Filip & Company**, **Horea Popescu**, de la **CMS România**, și **Iulian Popescu**, de la **Mușat & Asociații**. Lista scurtă a reunit, astfel, avocați care conduc sau au un rol esențial în dezvoltarea unor practici importante ale pieței locale, din firme independente și organizații internaționale.

Premiul a fost acordat în cadrul galei Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, organizate la The Westin Warsaw în 15 octombrie. Potrivit organizatorului, distincțiile se bazează pe cercetarea anuală realizată pentru directorul juridic Legal 500, care include informațiile furnizate de firme, opiniile clienților și interviuri cu avocați din practica privată și departamente juridice interne. Selecția câștigătorilor a fost coordonată de echipa editorială pentru Europa Centrală și de Est, condusă de Mike De Luca. „Romania Lawyer of the Year” recompensează performanța unui avocat la nivelul jurisdicției, în timp ce categoriile regionale pun în competiție profesioniști din mai multe piețe.

Florian Nițu a făcut parte și din lista celor opt nominalizați la „CEE Partner of the Year”, ca unic reprezentant al României. Acolo a concurat cu avocați din Polonia, Croația, Ucraina și Bulgaria, iar premiul regional i-a revenit lui **Marcin Studniarek**, de la **White & Case**. Cele două selecții au obiecte diferite, însă prezența în ambele oferă o măsură a vizibilității sale profesionale: câștigător al categoriei naționale și, în același an, participant la competiția individuală regională.

Un parcurs verificat în timp, dincolo de o singură specializare

Pentru Florian Nițu, recunoașterea din 2026 se adaugă unei prezențe îndelungate în cercetările internaționale ale pieței juridice. În Legal 500, el figurează în Hall of Fame pentru Commercial, Corporate and M&A și este evidențiat ca Leading Partner în Dispute Resolution, PPP and Procurement, respectiv Real Estate and Construction. În Chambers Europe 2026, la Real Estate, fișa sa profesională consemnează „20 years ranked”, cu încadrarea Eminent Practitioners; la Projects apare în Band 2. Este importantă distincția dintre aceste evaluări individuale și clasările pe practici: pozițiile Tier 1 obținute de PNSA în Legal 500 pentru M&A, litigii, achiziții publice, imobiliare și restructurare privesc echipele firmei.

Aria sa de intervenție explică această continuitate. Managing Partner al PNSA și coordonator al practicilor de M&A, Real Estate și International Arbitration, Florian Nițu a lucrat în proiecte de investiții, tranzacții și dispute pentru investitori strategici, instituții financiare și antreprenori. În arbitraj, experiența sa include proceduri desfășurate după regulile unor instituții precum ICC, VIAC și LCIA, în cauze comerciale, imobiliare, de construcții sau energie. Formarea juridică include Facultatea de Drept a Universității din București și un LL.M. la King's College London.

Dincolo de calificările academice și de aria practicilor, specificul carierei sale constă în faptul că a rămas implicat în conducerea proiectelor juridice și în coordonarea unei firme care trebuie să poată acoperi, cu aceeași coerență, negocierea unei achiziții, finanțarea, reglementarea aplicabilă și un eventual litigiu. În interviul acordat BizLawyer înaintea galei, Nițu a formulat această schimbare de rol fără echivoc: „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”.

De la arhitectura juridică la execuția investiției

În practica unui avocat implicat în proiecte majore, perspectiva comercială nu poate fi desprinsă de soluția juridică. Finanțarea unei investiții, autorizările, alocarea riscurilor, calendarul și posibilitatea apariției unui diferend trebuie tratate din faza de concepție a tranzacției. „În proiectele complexe, în care tranzacția, finanțarea, reglementarea și riscul litigios coexistă, cheia este structurarea coerentă a întregului ecosistem de relații juridice și economice”, explică Florian Nițu în dialogul cu BizLawyer.

Mandatele recente oferă exemple concrete ale acestui mod de lucru. În 2025, PNSA a asistat Hexagon Group la achiziția a aproximativ 23 de hectare din fosta platformă CUG din Cluj-Napoca, într-o operațiune de peste 20 de milioane de euro. Echipa a fost condusă de Florian Nițu și [Ana Maria Popa](#), cu asistență de la negocierile preliminare și due diligence până la semnare și finalizare. Tot în 2025, Nițu a coordonat, alături de [Diana Dobra](#), echipa PNSA care a asistat Five Elms Capital în investiția sa în Digitail Inc., companie cu origini românești specializată în software pentru clinici veterinare. Acel mandat a implicat, alături de dreptul societar, specialiști în tehnologie și proprietate intelectuală, concurență și investiții străine directe, finanțe publice, dreptul muncii, date personale și fiscalitate.

O altă operațiune a adus PNSA de partea Société Générale în vânzarea BRD Pensii către Grupul Banca Transilvania, finalizată în decembrie 2025. Echipa a fost condusă de [Silviu Stoica](#) și Florian Nițu, cu asistență juridică de la verificările preliminare și negocierea documentației până la încheierea tranzacției. Aceste proiecte, diferite ca industrie și configurație, arată concret de ce rolul de coordonare depășește specializarea într-un singur domeniu: partenerul trebuie să mențină legătura între echipe, obiectivele clientului și fiecare etapă a operațiunii.

Riscul juridic se gestionează înainte să devină litigiu

Florian Nițu descrie gestionarea riscului drept una dintre responsabilitățile principale ale avocatului în investițiile complexe. Mecanismele contractuale nu servesc exclusiv soluționării unui eventual conflict; ele stabilesc de la început cine suportă anumite consecințe, în ce condiții și cu ce protecții. „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”, explică el. În termenii folosiți de interlocutorul BizLawyer, acest „risk engineering” contribuie la viabilitatea proiectului.

Responsabilitatea continuă însă după configurarea contractelor. Este nevoie de planificare, de identificarea etapelor decisive și de coordonarea echipelor care lucrează simultan la finanțare, concurență, reglementare și implementare. „Nu mai livrăm 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”, arată Florian Nițu. În această formulă, calitatea soluției depinde și de posibilitatea reală de a o pune în aplicare, la termen și în condițiile convenite.

Este o concepție despre avocatură în care documentația reprezintă un instrument al deciziei economice, iar avocatul participă la construirea condițiilor în care proiectul poate funcționa. Experiența în arbitraj și litigii îi oferă, în același timp, perspectiva consecințelor pe care le poate avea o clauză incompletă, o alocare neclară a responsabilităților sau o etapă de implementare insuficient pregătită.

Clientul, un partener mai exigent în luarea deciziilor

Schimbarea privește și relația dintre avocat și compania asistată. Clienții marilor firme de avocatură nu mai așteaptă numai o opinie juridică asupra unei probleme deja definite, ci implicare în evaluarea alternativelor, controlul costurilor, respectarea calendarului și anticiparea blocajelor. „Clientul s-a transformat din beneficiar-destinatar al serviciului-livrabil într-un partener strategic, sofisticat și continuu implicat în gestionarea serviciului avocațial”, observa Florian Nițu în interviul pentru BizLawyer.

Această relație presupune o bună înțelegere a mecanismelor economice ale investiției, dar și transparență în privința timpului și a costului serviciilor. Clientul participă la stabilirea priorităților, verifică opțiunile și urmărește execuția; avocatului îi revine obligația să transforme riscurile identificate în soluții funcționale. „Clientul prezumă capacitatea și obligația avocatului de a anticipa blocajele și de a livra efectiv rezultatul”, a subliniat Nițu. Într-o asemenea relație, încrederea se confirmă prin decizii bine pregătite și rezultate care rezistă testului implementării.

Excelența ca obligație zilnică. Etica și responsabilitatea față de sistemul de drept

În felul în care își descrie profesia, Florian Nițu plasează pregătirea continuă, participarea directă a partenerilor la mandate și colaborarea între avocați în centrul standardului de calitate. „La noi, toți avocații sunt avocați tot timpul, și tot timpul hands on, cu atât mai mult partenerii”, spunea el. La fel de direct își definește criteriul competenței: „Excelența înseamnă cunoștințe și experiență, deci ideea de bază este că învățăm și exersăm continuu. Cu toții, de la stagiaři la senior partner”.

Această cultură profesională se vede și în felul în care este distribuită responsabilitatea. Conducerea unei firme nu se reduce la capacitatea unui partener de a obține mandate sau de a negocia personal dosarele dificile. Ea presupune formarea unor echipe care pot lucra coordonat și pot păstra același standard indiferent de domeniu. „Serviciul avocațial este rezultatul unui efort colectiv, nu individual”, este unul dintre principiile enunțate de Nițu în dialogul cu BizLawyer. Distincția individuală primită la Varșovia vine, astfel, pe fundalul unei practici în care recunoașterea partenerului și capacitatea instituțională a firmei se susțin reciproc.

Există și o dimensiune mai puțin frecvent exprimată în discursul avocaturii de business: limita pe care etica o pune loialității față de client și responsabilitatea profesiei pentru funcționarea dreptului. Florian Nițu vorbește despre reprezentarea exclusivă a intereselor legitime și despre nevoia de a integra în serviciul juridic interesul public, politicile publice și stabilitatea sistemului de drept. „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”, afirma el.

De ce contează și pentru avocatura românească

Premiul „Romania Lawyer of the Year” recompensează un parcurs individual, dar are și semnificația unei recunoașteri obținute de un avocat al unei firme independente românești într-o competiție organizată pentru întreaga regiune. Nominalizarea suplimentară la „CEE Partner of the Year” este relevantă în acest context: aduce în aceeași selecție parteneri ai unor firme locale și internaționale cu activitate pe piețe juridice diferite.

În interviul acordat BizLawyer, Florian Nițu lega capacitatea firmelor românești de a dobândi un rol regional de două condiții: calitatea serviciilor juridice pe care le pot furniza autonom și extinderea companiilor românești dincolo de piața internă. Prima este, în evaluarea sa, deja îndeplinită. Pentru a doua, identifică semne de creștere: „Unii din campionii naționali de azi vor fi jucători regionali importanți mâine, împreună cu avocații lor, cel puțin într-o anumită măsură”.

Rezultatul de la Varșovia confirmă o recunoaștere profesională acumulată în timp. În cazul lui Florian Nițu, aceasta se sprijină pe continuitatea clasărilor internaționale, pe participarea directă la tranzacții și proiecte complexe și pe o viziune care cere avocatului să înțeleagă simultan dreptul, economia investiției și responsabilitatea față de client și instituții. Distincția din 2026 pune în lumină tocmai această combinație, într-o profesie în care reputația se construiește prin rezultate repetate, pe termen lung.



Maria Theodoru

Senior Editor · Legal Business

Jurnalist BizLawyer. Scrie despre piața juridică de business, tranzacții și profesia de avocat.

Articol original: [BizLawyer.ro](https://bizlawyer.ro)