

NAJEM NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

UMOWY, NEGOCJACJE, ROZLICZENIA I DOCHODZENIE ROSZCZEŃ

W PRAKTYCE

WAŻNE INFORMACJE:

- **Najem nieruchomości komercyjnych to proces, w którym decyzje podejmowane przez Wydziały Nieruchomości mają bezpośredni wpływ na wynik finansowy, bezpieczeństwo prawne oraz możliwość efektywnego zarządzania nieruchomością.**
- Umowa najmu nie jest jedynie dokumentem przygotowywanym do podpisu. To instrument, który przez wiele lat określa relacje pomiędzy wynajmującym a najemcą, wpływa na przepływy finansowe, zakres odpowiedzialności stron oraz sposób reagowania na sytuacje problemowe. Dlatego osoby odpowiedzialne za nieruchomości powinny nie tylko znać treść zawieranych umów, ale również rozumieć konsekwencje poszczególnych zapisów i potrafić ocenić ryzyko jeszcze przed zawarciem kontraktu.
- **Proponowane szkolenie stanowi połączenie wiedzy prawnej, praktyki kontraktowej i perspektywy biznesowej. Jego konstrukcja pozwala uczestnikom przejść przez cały proces związany z najmem nieruchomości komercyjnych – od analizy nieruchomości i przygotowania umowy, przez negocjacje i jej wykonywanie, aż po rozliczenia, naruszenia umowy i dochodzenie roszczeń.**

CELE I KORZYŚCI:

- Dzięki udziałowi uczestnicy otrzymują nie tylko wiedzę o przepisach, ale przede wszystkim praktyczne narzędzia do bezpieczniejszego i bardziej świadomego zarządzania umowami najmu.
- **Po zakończeniu szkolenia uczestnicy będą lepiej przygotowani do:**
 - ❖ analizy umów najmu komercyjnego,
 - ❖ identyfikowania ryzyk prawnych i biznesowych,
 - ❖ prowadzenia negocjacji,
 - ❖ oceny proponowanych zabezpieczeń,
 - ❖ weryfikowania kluczowych klauzul umownych,
 - ❖ kontroli prawidłowości rozliczeń,
 - ❖ reagowania na naruszenia umów,
 - ❖ oceny możliwości wcześniejszego zakończenia najmu,
 - ❖ dochodzenia należności i innych roszczeń,
 - ❖ podejmowania świadomych decyzji biznesowych dotyczących nieruchomości.
- **Jeśli:**

- ❖ uczestniczysz w przygotowaniu lub negocjowaniu umów najmu,
- ❖ podejmujesz decyzje dotyczące warunków najmu,
- ❖ masz kontakt z najemcami,
- ❖ monitorujesz wykonywanie zawartych umów,
- ❖ odpowiadasz za rozliczenia związane z najmem,
- ❖ reagujesz na naruszenia umów,
- ❖ współpracujesz z wydziałem prawnym przy obsłudze nieruchomości,
- ❖ chcesz lepiej rozumieć prawne i finansowe konsekwencje decyzji podejmowanych w procesie najmu.

To szkolenie jest dla Ciebie!

PROGRAM:

1. Umowy najmu komercyjnego w praktyce.

- Zasady najmu powierzchni komercyjnych.
- Badanie stanu prawnego wynajmowanej nieruchomości.
- Forma umowy najmu komercyjnego.
- Załączniki do umowy najmu.
- Przedmiot umowy najmu.
- Zasady tworzenia umów najmu nieruchomości komercyjnych.
- Umowa najmu a umowa na wyłączność.

2. Negocjacje i zawarcie umowy najmu komercyjnego.

- Negocjacje a postanowienia umowy najmu.
- Reprezentacja stron umowy, pełnomocnictwo i prokura.
- Dokumentacja przedkontraktowa.
- Zabezpieczenie interesów stron umowy.
- Zabezpieczenia stosowane w umowie m.in.: kary umowne, kaucja, gwarancja bankowa, dobrowolne poddanie się egzekucji, itd.

3. Postanowienia umowy najmu komercyjnego.

- Umowy pre-lease.
- Umowy zawierane na czas określony i na czas nieokreślony.
- Ograniczenia możliwości rozwiązania umowy.
- Najczęstsze błędy w umowach najmu.
- Powierzchnia wspólna.
- Terminy płatności.
- Regulamin budynku.
- Klauzule w umowach.

4. Rozliczenie umowy najmu komercyjnego.

- Obliczania czynszu i jego waloryzacja.
- Odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych.

- Rekompensata kosztów windykacji – 40/70/100 euro.
- Naliczanie i rozliczanie opłat eksploatacyjnych.
- Zasady rozliczania między wynajmującym a najemcą.
- Kaucja a zapłata podatku VAT?

5. Dochodzenie roszczeń z umowy najmu.

- Rozwiązanie, wypowiedzenie a odstąpienie od umowy najmu.
- Dochodzenie roszczeń i terminy przedawnienia.
- Kiedy najemca może wypowiedzieć umowę?
- Jakie uprawnienia przysługują najemcy w przypadku wykrycia wad lokalu?
- Wykorzystywania lokalu niezgodnie z przeznaczeniem.
- Stosowanie przepisów kodeksu cywilnego a swoboda woli stron.
- Bezumowne korzystanie z przedmiotu najmu.
- Eksmisja i egzekucja oraz upadłość najemcy.
- Likwidacja a umowa najmu.

ADRESACI:

- pracownicy Wydziałów Nieruchomości, którzy mają kontakt z umowami najmu, najemcami, negocjacjami lub bieżącym zarządzaniem nieruchomościami.
- przedstawicieli Wydziałów Prawnych oraz Finansowych, ponieważ wiele zagadnień omawianych podczas szkolenia – w szczególności zabezpieczenia, rozliczenia, waloryzacja czynszu, opłaty eksploatacyjne oraz dochodzenie roszczeń – znajduje się na styku kompetencji tych zespołów.

PROWADZĄCY:

radca prawny oraz doświadczona trenerka biznesu, specjalizująca się w prawie, cywilnym, gospodarczym, zamówieniach publicznych i obrocie nieruchomościami. Prowadzi własną praktykę oraz jest współnikiem w Kancelarii Radców Prawnych w Warszawie. Ekspertka z wieloletnim doświadczeniem, prowadząca szkolenia i kursy zarówno dla sektora prywatnego, jak i publicznego. Realizowała projekty zarówno na rzecz sektora prywatnego jak i publicznego. Jako cel stawia sobie wysoki poziom merytoryczny szkoleń przy jednoczesnym przystępnym sposobie przekazywania wiedzy. Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji UKSW, absolwentka studiów podyplomowych Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej oraz studiów podyplomowych Prawa Rosyjskiej Federacji. Wspólnik Kancelarii Radców Prawnych Romana Pietruk, Łukasz Pietruk s.c. Autorka publikacji naukowych z zakresu prawa.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE I KARTA ZGŁOSZENIA

Najem nieruchomości komercyjnych: umowy, negocjacje, rozliczenia i dochodzenie roszczeń w praktyce



Szkolenie będziemy realizowali **w formie webinarium on line.**



2 października 2026 r.

Szkolenie w godzinach 10:00-14:00



Cena: 479 PLN netto/os. W przypadku zgłoszenia do 18 września cena wynosi 449 zł netto. Udział w szkoleniu zwolniony z VAT w przypadku finansowania szkolenia ze środków publicznych.

CENA zawiera:

udział w profesjonalnym szkoleniu on-line z możliwością zadawania pytań, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia.

DANE

DO

KONTAKTU:

Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej im. Jerzego Reguńskiego, Centrum Mazowsze;
ul. Jelinka 6, 01-646 Warszawa;
tel. 533 849 116;
szkolenia@frdl.org.pl

DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

(dane do faktury)

Nazwa i adres nabywcy

NIP Nabywcy

Nazwa i adres odbiorcy

NIP Odbiorcy

NIP

Telefon

1. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,

E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

2. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,

E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK ☐

NIE ☐

Faktura zostanie wystawiona jako faktura ustrukturyzowana w Krajowym Systemie e-Faktur (KSeF).

Uwagi:

Proszę o przesłanie certyfikatu na adres mailowy:

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej zamieszczonym na stronie Organizatora www.frdl.mazowsze.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Zgłoszenia prosimy przysłać do 28 września 2026 r.

UWAGA! Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej _____