



Gwarantujemy indywidualne podejście do Klienta,
przy jednoczesnym zapewnieniu konsultacji zespołu wybitnych specjalistów

Miejsce: siedziba Kancelarii
LBA Adwokaci i Radcowie
Prawni

Wybrane aspekty umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości w praktyce.

Prowadzący:

apl. adw. Sylwia Rozwandowicz

- prawnik w LBA Adwokaci i Radcowie Prawni

Umowa przedwstępna jest instytucją niezwykle użyteczną nie tylko w obrocie nieruchomościami. Ma ona szczególne znaczenie, gdy wystąpią obawy, że do zawarcia umowy przyrzeczonej może z pewnych powodów nie dojść. Treścią umowy przedwstępnej jest zobowiązanie stron do przyszłego zawarcia umowy przyrzeczonej, przy czym należy pamiętać, że aby była ona skuteczna, musi zawierać szereg istotnych postanowień umowy.

Uczestnicy szkolenia otrzymają szeroki pakiet wiedzy, poznają reguły i metodologię zawierania umów przedwstępnych. W trakcie seminarium wskazane zostaną najważniejsze aspekty praktyczne, na które należy zwrócić uwagę podczas zawierania umów przedwstępnych.

Prowadząca odpowie na Państwa pytania dotyczące m.in.:

1. Jaka jest właściwa procedura zawierania umów przedwstępnych, a w tym:

- jaka powinna być forma, treść oraz terminy przyjęcia oferty sprzedaży oraz nabycia nieruchomości
- jak dokonać zmiany treści umowy przedwstępnej

2. Jakie są niezbędne umiejętności do sporządzania właściwej dokumentacji

3. Jakie roszczenia odszkodowawcze przysługują przyszłym stronom umowy przedwstępnej

LBA Adwokaci i Radcowie Prawni

Kancelaria została założona w 2004 roku przez pięciu partnerów pragnących realizować własną wizję doradztwa, w której najważniejszy byłby bezpośredni kontakt z klientem oraz jego indywidualne potrzeby.

Obecnie tworzymy grupę ponad dwudziestu doświadczonych prawników, działających w ramach zespołów kierowanych przez radców prawnych i adwokatów. Wykonujemy swoją pracę z poświęceniem i pasją, oferując naszym klientom wysoki standard obsługi. W naszym zespole znajdują się specjaliści o ugruntowanej pozycji na rynku prawniczym, którzy posiadają długoletnie doświadczenie w wiodących polskich i międzynarodowych firmach prawniczych, instytucjach finansowych oraz spółkach giełdowych. Dzięki ich fachowemu przygotowaniu możemy świadczyć wysokiej jakości pomoc prawną, zarówno na rzecz Klientów polskich, jak i zagranicznych, prowadząc również obsługę w języku angielskim, francuskim oraz niemieckim. Łączymy doświadczenie globalnej współpracy ze znajomością polskiego rynku.

Sukces naszej kancelarii zawdzięczamy przede wszystkim dobremu zrozumieniu specyfiki działalności naszych Klientów, ich celów i potrzeb biznesowych. Pozwala nam to na aktywne uczestniczenie w budowaniu strategii działań i koncepcji biznesowych Klienta już na początkowym etapie.

apl. adw. Sylwia Rozwandowicz

Aplikantka adwokacka przy Okręgowej Radzie Adwokackiej w Warszawie, z Kancelarią związana od 2015 roku.

Świadczy pomoc prawną w dziedzinie prawa cywilnego oraz handlowego. Zajmuje się również zagadnieniami z zakresu prawa bankowego. Prowadzi bieżącą obsługę krajowych i zagranicznych podmiotów gospodarczych, w szczególności banków, domów maklerskich i funduszy inwestycyjnych. Posiada także doświadczenie w doradztwie przy emisjach obligacji, administrowaniu zabezpieczeniami oraz postępowaniu wieczystoksięgowym.

Program szkolenia

I. Zagadnienia wstępne

- 1) Zarys prawny umów przedwstępnych
- 2) Formy umowy z zastrzeżeniem ich konsekwencji
- 3) Niezbędne dokumenty do podpisania przedwstępnej umowy sprzedaży

II. Przedmiot umowy

- 1) Konkretne zapisy umowy
- 2) Stan prawny przedmiotu umowy – ocena i umiejętne odczytanie z elektronicznej księgi wieczystej

III. Poszczególne postanowienia umowne

- 1) Cena i sposób zapłaty
- 2) Zabezpieczenie zapłaty ceny
- 3) Termin zawarcia umowy przyrzeczonej
- 4) Termin wydania nieruchomości
- 5) Zagrożenia występujące podczas wydania nieruchomości przed jej sprzedażą

IV. Dodatkowe postanowienia umowne

- 1) Zadatek i forma jego płatności
- 2) Kary umowne w umowie przedwstępnej

V. Przekształcanie umów przedwstępnych z uwzględnieniem procedury kredytowej

VI. Nieruchomość obciążona – zapisy zapewniające bezpieczeństwo transakcji.

VII. Zabezpieczenie

- 1) Interesów strony sprzedającej
- 2) Interesów strony kupującej

VIII. Umowa przedwstępna

- 1) Odstąpienie, rozwiązanie i niewykonanie umowy
- 2) Przedawnienie roszczeń

IX. Orzecznictwo

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

Wybrane aspekty umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości w praktyce.

Prosimy wypełnić formularz i przesłać na nr fax:

+48 (22) 584 7401

Firma: _____

Adres: _____

NIP: _____

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

Telefon: _____

PŁATNOŚĆ:

Data:

Cena: **990,- zł netto**

Miejsce: siedziba Kancelarii LBA Adwokaci i Radcowie Prawni

Przelew bankowy

Nr konta: 60 1140 2004 0000 3802 4619 6531

Przy zgłoszeniu kilku osób - **udzielimy rabatu!**

Faktura VAT zostanie wystawiona po odbyciu się seminarium i przesłana na wskazany adres.

POTWIERDZENIE:

Potwierdzenie zostanie przesłane na wskazany adres po otrzymaniu formularza.

Wyrażamy zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji o organizowanych szkoleniach.

Data: _____

Podpis: _____

Pieczątka: _____

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty na wskazany powyżej rachunek bankowy po otrzymaniu faktury VAT. W przypadku rezygnacji prosimy o kontakt najpóźniej 7 dni przed rozpoczęciem seminarium. Zgłoszenie rezygnacji po tym terminie wiąże się z poniesieniem pełnej opłaty jak za uczestnictwo. Istnieje możliwość zastępstw. Markiewicz i Partnerzy sp. p. zastrzega sobie prawo do zmiany daty oraz miejsca szkolenia a także do odwołania seminarium w razie nieprzewidywalnych wcześniej i niezależnych od organizatora okoliczności.

Szkolenie odbywać się będzie w godzinach 9-17. Podczas szkolenia zaplanowane są dwie przerwy kawowe i jedna obiadowa