



UMOWY NAJMU W CENTRACH HANDLOWYCH – NAJBARDZIEJ SPORNE KLAUZULE

czerwiec 2016



Szanowni Państwo,

Standardowa umowa najmu zawiera około 30 stron, a jej negocjacje mogą zająć od kilku do nawet ponad stu godzin. Rozmowy utykają zazwyczaj podczas uzgadniania przez strony trudnych kwestii, a skutki przedłużających się negocjacji mogą być dla obydwu stron bardzo dotkliwe i wymierne. Mogą prowadzić do zagrożenia terminów ustalonych przez wynajmujących z bankami w zakresie progów komercjalizacji projektów, mogą wydłużyć czas przeznaczony przez strony na negocjacje, mogą także wpłynąć na zwiększenie kosztów całego procesu. Szukając możliwości usprawnienia negocjacji, zwiększenia ich efektywności i skrócenia ich czasu postanowiliśmy zbadać, które postanowienia w umowach najmu są najtrudniejsze i najbardziej czasochłonne.

Dwa lata temu bazując na naszych doświadczeniach oraz rozmowach z przedstawicielami branży, zidentyfikowaliśmy trudne klauzule i przy pomocy ankiety internetowej wspólnie z Polską Radą Centrów

Handlowych zweryfikowaliśmy czy doświadczenia innych wynajmujących i najemców potwierdzają nasze obserwacje. Postanowiliśmy powtórzyć badanie po dwóch latach i sprawdzić czy w zakresie określenia klauzul jako trudnych nastąpiły jakieś zmiany. Rynek powierzchni handlowych ciągle ewoluuje i dojrzewa, ale czy dwa lata to wystarczający okres by proces negocjacji ustandaryzował się, a ich czas się skrócił?

Zachęcam Państwa do zapoznania się z wynikami tegorocznej edycji badania. Dla przedstawienia zmian, które zaszły w postrzeganiu trudnych i czasochłonnych klauzul jego wyniki zestawiliśmy z odpowiedziami z poprzedniego badania. Dodatkowo poprosiliśmy o komentarz ekspertów rynkowych reprezentujących wszystkie strony negocjacji. Mam nadzieję, że efekt naszych wspólnych rozważań pomoże podnieść efektywność pracy przy negocjacjach umów najmu.

Miłej lektury!

Sławomir Lisiecki
Partner / Radca prawny
Kancelaria Galt



Droży Państwo,

Polski rynek centrów handlowych osiągnął już pełną dojrzałość. Mamy prawie 500 centrów handlowych, ponad 2000 marek i sieci handlowych oraz kilkaset innych podmiotów świadczących usługi dla branży. Te liczby z jednej strony napawają dumą, z drugiej, tak duża liczba interesów i różnych stron może być przyczynkiem do wielu sytuacji spornych, czy generujących konflikty.

Dojrzałość rynku można jednak zdefiniować nie tylko poprzez liczby, ale także sposób działania, stosowane standardy, czy próby bezspornego rozwiązywania problemów i radzenie sobie z sytuacjami trudnymi. Publikacje, które powstały kilka lat temu jak Kodeks Dobrych Praktyk PRCH, czy obecne badania przygotowane wspólnie przez Polską Radę Centrów Handlowych oraz kancelarię Galt, przyczyniają się do tego, aby trudne często kwestie nie były zarzewiem konfliktu pomiędzy stronami, a jedynie kwestią uczciwych negocjacji biznesowych, w których każda ze stron rozumie potrzeby i intencje partnera.

Umowy najmu są jednym z fundamentalnych dokumentów, na których oparta jest branża nieruchomości handlowych i działalność najważniejszych podmiotów na tym rynku. Przygotowując wyniki badania staraliśmy się zdefiniować najbardziej niewralgiczne postanowienia umowne oraz klauzule budzące najwięcej emocji, czy wręcz wpływające na opóźnienie procesu finalizacji umowy pomiędzy stronami.

Liczę, że ta publikacja okaże się dla Państwa cennym źródłem informacji i wiedza zgromadzona w niniejszym opracowaniu zawołuje przyśpieszeniem i uproszczeniem negocjacji każdej kolejnej umowy najmu powierzchni handlowej, zarówno po stronie wynajmującego, jak i najemcy.

Owocnej lektury!

Radosław Knap
Dyrektor Generalny
Polska Rada Centrów Handlowych

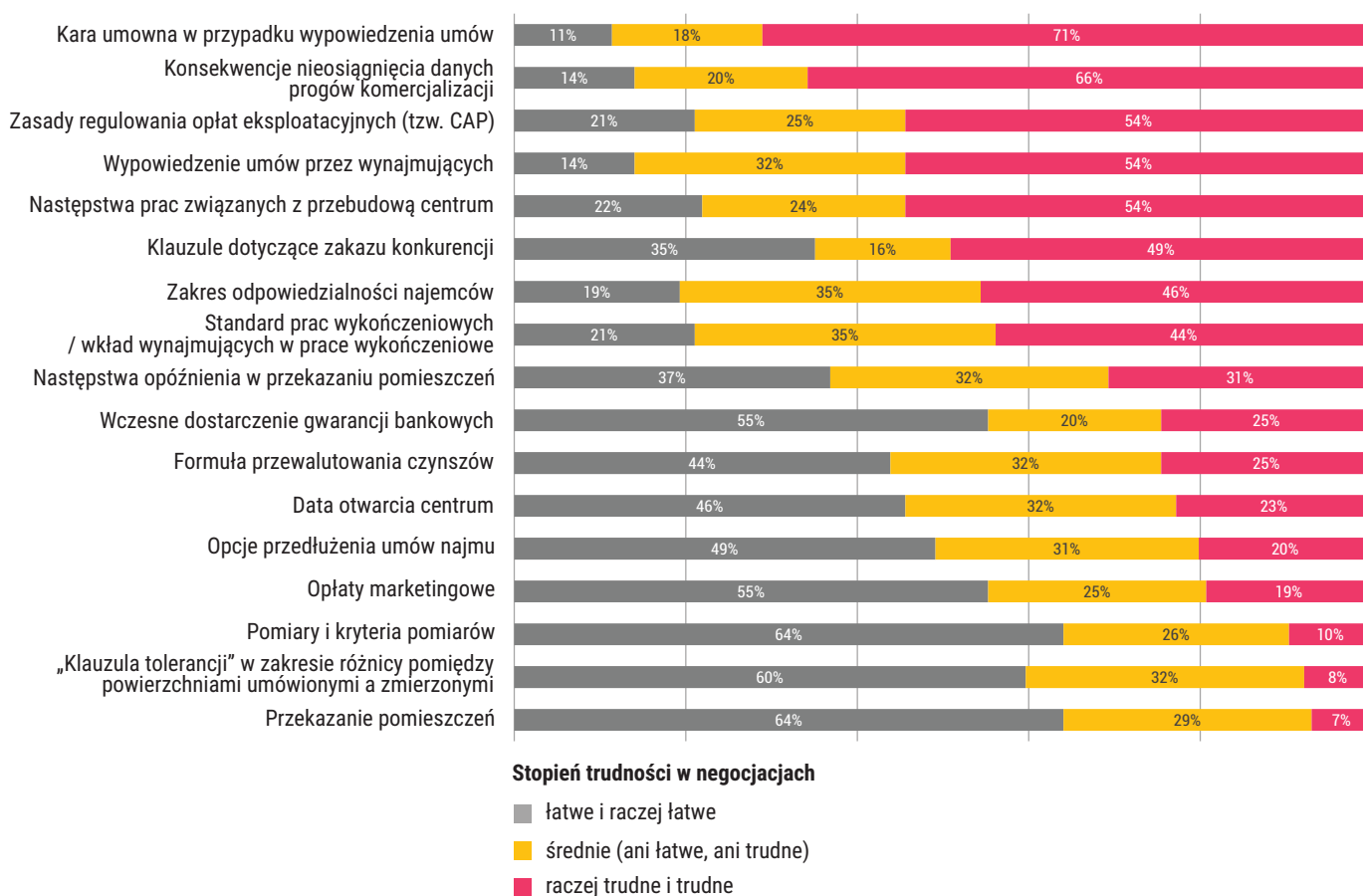


**POLSKA RADA
CENTRÓW HANDLOWYCH**
POLISH COUNCIL
OF SHOPPING CENTRES

1. KWESTIE SPORNE W UMOWACH NAJMU – WYNIKI BADANIA ANKIETOWEGO 2016

Negocjacje umów najmu bywają czasochłonne. Niekiedy „utykają” podczas uzgadniania przez strony trudnych kwestii umownych. Przedłużające się negocjacje mogą prowadzić do zagrożenia terminów ustalonych przez wynajmujących z bankami (w zakresie progów komercjalizacji projektów) oraz wydłużenia czasu przeznaczanego przez zespoły komercjalizacyjne wynajmujących na negocjacje (i zwiększenia kosztów). Przy obiektach już działających mogą też oddziaływać negatywnie na przepływy finansowe u wynajmujących. Celem niniejszego badania było zidentyfikowanie najbardziej czasochłonnych w procesie negocjacji klauzul w umowach najmu w budynkach handlowych. Bazując na naszych doświadczeniach oraz rozmowach z przedstawicielami branży, zidentyfikowaliśmy katalog „trudnych klauzul”. Następnie przeprowadziliśmy badanie metodą indywidualnych kwestionariuszy internetowych. Do badania zaprosiliśmy przedstawicieli wynajmujących, najemców oraz inne osoby zaangażowane w proces negocjacji umów. Poniżej prezentujemy Państwu wyniki opracowane na podstawie odpowiedzi respondentów badania.

KWESTIE SPORNE W UMOWACH NAJMU 2016





Sławomir Lisiecki
Partner / Radca prawny
Kancelaria Galt

Niechlubnym „zwycięzcą” tegorocznego badania, tzn. postanowieniem najczęściej wskazywanym jako trudne do uzgodnienia, została klauzula dotycząca kar umownych w przypadku wypowiedzenia najmu. Taki wynik nie zaskakuje nikogo znającego realia rynkowe – mało jest negocjacji, w których nie jest to jeden z najbardziej zapalnych punktów, choć kluczowy, dla funkcjonowania wszystkich interesariuszy. Perspektywa wynajmującego: *Wybudowałem/kupiłem galerię, muszę tym wszystkim zarządzić, wartość obiektu buduję w oparciu o stabilne najmy, więc w razie straty najemcy muszę mieć rekompensatę* nieuchronnie zderza się z perspektywą najemcy: *Wynajmuję lokal, organizuję załogę, towar i sklep, a w przypadku problemów będę jeszcze musiał zapłacić majątek właścicielowi.*

Czy zbliżenie stanowisk jest wobec tego możliwe? Myślę, że tak, po bliższym przyjrzeniu się niektórym ryzykom, które właściciele obecnie starają się ograniczać negocjując wysokość kar związanych z wypowiedzeniem. Jedną z ich obaw jest zmarnowanie „inwestycji w najem” (udzielonych rabatów czynszowych i ewentualnych nakładów na aranżację). Zatem odrębne od kary uregulowanie zrekompensowania tej inwestycji, może być argumentem za przyjęciem bardziej elastycznego stanowiska. Zwłaszcza, że w razie sporu, kara przyznana właścicielowi może być w praktyce zmniejszona przez sąd. Takie uregulowanie mogłoby przyjąć postać zobowiązania najemcy do zwrotu „niezamortyzowanych” zachęt uzyskanych od wynajmującego – proporcjonalnie do czasu faktycznego trwania najmu. Gdyby zatem wartość zachęt wyniosła 100, planowany okres najmu wynosił 5 lat, a najem został wypowiedziany po 3 latach, to przy powyższym uzgodnieniu najemca zwróciłby kwotę 40 ($100 \times 2/5 = 40$). Przy takim uzgodnieniu, kara umowna miałaby faktycznie funkcję rekompensaty za konieczność poszukiwania nowego najemcy i akceptacji przez wynajmującego pustostanu. Ponieważ jednak zasady zwrotu „twardych” (już wydanych) pieniędzy byłyby uzgodnione na innych zasadach, rośnie szansa na łatwiejsze (i szybsze) wypracowanie kompromisu.

2. KLAUZULE SPORNE W UMOWACH NAJMU – 2014 VS. 2016

W porównaniu do roku 2014, wzrósł średni odsetek respondentów uznających badane klauzule w umowach najmu za trudne lub bardzo trudne w negocjacjach. Znaczące zmiany zaszły również w postrzeganiu trudności poszczególnych klauzul w umowach najmu. Poniższa tabela przedstawia TOP 5 najtrudniejszych klauzul wskazanych przez respondentów badania w 2014 oraz 2016 roku.

TOP 5 NAJTRUDNIEJSZYCH KLAUZUL 2014	TOP 5 NAJTRUDNIEJSZYCH KLAUZUL 2016
1 Konsekwencje nieosiągnięcia danych progów komercjalizacji – 72%	Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów – 71%
2 Następstwa prac związanych z przebudową centrum – 66%	Konsekwencje nieosiągnięcia danych progów komercjalizacji – 66%
3 Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów – 60%	Zasady regulowania opłat eksploatacyjnych (tzw. CAP) – 54%
4 Zasady regulowania opłat eksploatacyjnych (tzw. CAP) – 51%	Wypowiedzenie umów przez wynajmujących – 54%
5 Standard prac wykończeniowych – 42%	Następstwa prac związanych z przebudową centrum – 54%

KLAUZULE SPORNE W UMOWACH NAJMU - wskazanie trudności 2014 vs. 2016

	Wartość w %		Miejsce w rankingu	
	2014	2016	2014	2016
Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów	60%	71%	3	1
Konsekwencje nieosiągnięcia danych progów komercjalizacji	72%	66%	1	2
Zasady regulowania opłat eksploatacyjnych (tzw. CAP)	51%	54%	4	3
Następstwa prac związanych z przebudową centrum	66%	54%	2	3
Wypowiedzenie umów przez wynajmujących	26%	54%	8	3
Klauzule dotyczące zakazu konkurencji	28%	49%	7	4
Zakres odpowiedzialności najemców	26%	46%	8	5
Standard prac wykończeniowych / wkład wynajmujących w prace wykończeniowe	42%	44%	5	6
Następstwa opóźnień w przekazaniu pomieszczeń	34%	31%	6	7
Wczesne dostarczenie gwarancji bankowych	26%	25%	8	8
Formuła przewalutowania czynszów	--	25%	--	8
Data otwarcia centrum	15%	23%	10	9
Opcje przedłużenia umów najmu	21%	20%	9	10
Opłaty marketingowe	--	19%	--	11
Pomiary i kryteria pomiarów	6%	10%	12	12
„Klauzula tolerancji” w zakresie różnicy pomiędzy powierzchniami umówionymi a zmierzonymi	13%	8%	11	13
Przekazanie pomieszczeń	4%	7%	13	14

Jako zdecydowanie najbardziej problematyczna została w niniejszym badaniu uznana kwestia **kar umownych w przypadku wypowiedzenia umów** – aż 71% respondentów oceniło ją jako raczej lub bardzo trudną i czasochłonną w negocjacjach najmu. Jest to aż o 11 p.p. więcej, niż w poprzedniej edycji badania. Tym samym, nie jest już uznawane za najbardziej problematyczne określenie **konsekwencji nieosiągnięcia danych progów komercjalizacji** (66% wskazań w porównaniu do 72% w roku 2014).

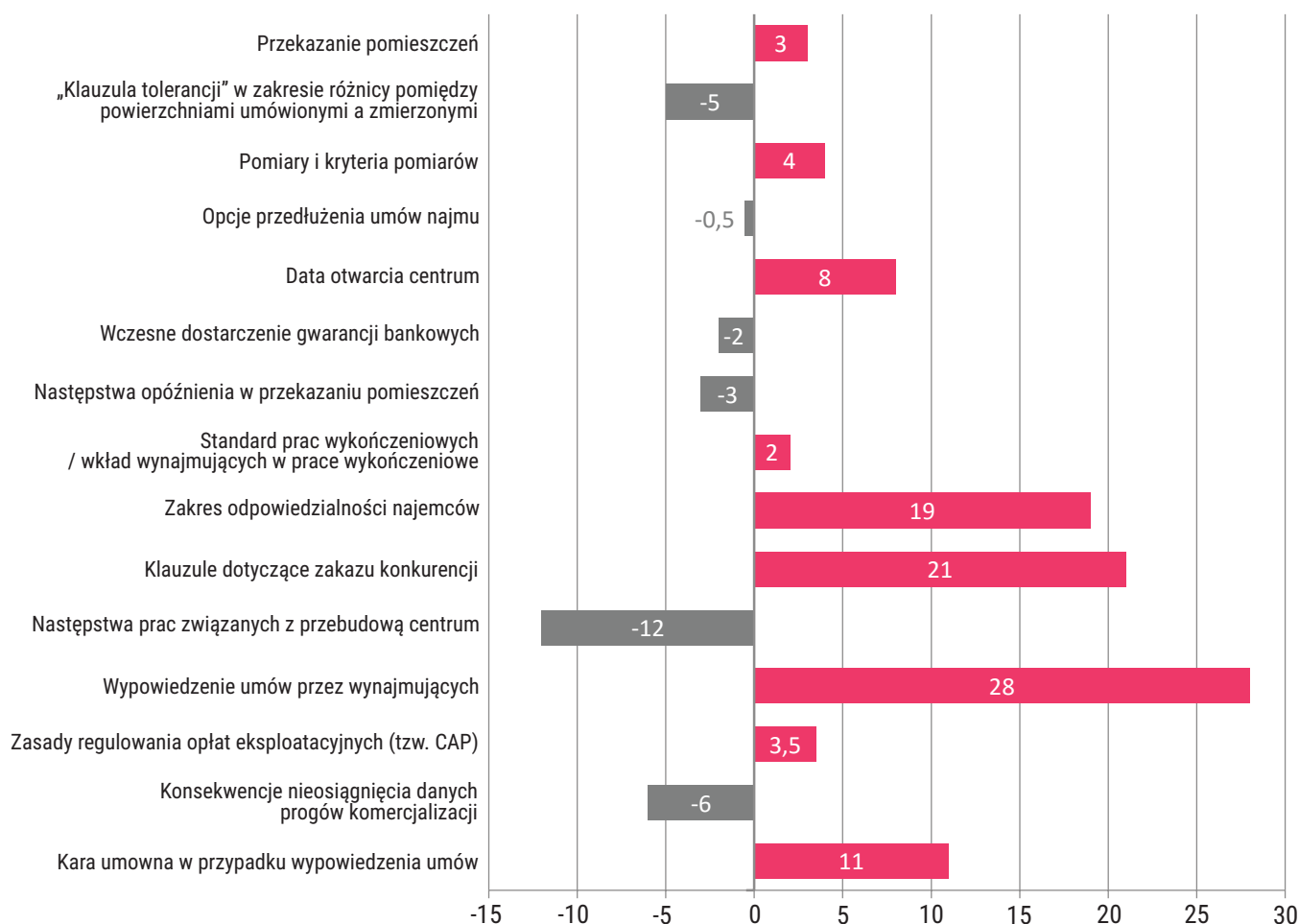
Na trzecim miejscu pod względem ocenianej „problematyczności” w negocjacjach umów najmu, z wynikiem równym 54%, znalazły się ex aequo klauzule dotyczące zasad regulowania **opłat eksploatacyjnych** (w 2014 r. oceniło je jako trudne niemal tyle samo respondentów), następstwa **prac związanych z przebudową centrum** (spadek aż o 12 p.p.) oraz zapisy **dotyczące wypowiedzenia umów przez wynajmujących**. Szczególnie ta ostatnia kwestia staje się coraz bardziej istotna. Aż o 28 p.p. wzrosła jej ocena przez respondentów jako czasochłonnej i trudnej w porównaniu do 2014 roku.

Istotne zmiany w ciągu ostatnich dwóch lat zaszły w postrzeganiu kwestii zapisów dotyczących **zakazu konkurencji** oraz **zakresu odpowiedzialności najemców**. Postrzeganie tych klauzul jako trudnych w negocjacjach zwiększyło się o 20 p.p., co stawia je na odpowiednio 4. i 5. miejscu aktualnego zestawienia. Warto zauważyć, że w odpowiedziach na pytanie o zakaz konkurencji wyjątkowo mało (16%) znalazło się wskazań neutralnych, tzn. ocen umiarkowanych pod względem trudności, co świadczyć może o dużym zróżnicowaniu znaczenia tej kwestii w zależności od innych czynników.

Niezmiennie ponad 40% badanych osób zajmujących się najmem uważa też za trudne do negocjacji klauzule dotyczące **fit-outu**. Dalej, niewiele ponad 30% respondentów widzi problem w negocjowaniu następstw ewentualnych **opóźnień w przekazaniu lokali**. Wskazania respondentów dotyczące pozostałych klauzul, które zostały uznane za łatwiejsze do wynegocjowania, nie uległy znaczącym zmianom w stosunku do poprzedniego badania z 2014 r. Nowe pozycje na liście (tj. wprowadzone do badania w 2016 roku) okazały się dość problematyczne: **formuła przewalutowania czynszów** może budzić wątpliwości 25% respondentów, 19% z nich zaś uznaje za trudne kwestie dot. **opłat marketingowych**.

ZMIANY OCEN „trudne” i „bardzo trudne” dla poszczególnych klauzul w 2016 vs. 2014

Wyrażone w punktach procentowych





Grzegorz Latała
 Dyrektor ds. komercjalizacji / Członek Zarządu,
 Mayland Real Estate

W porównaniu do roku 2014 znacząco spadło postrzeganie jako trudnej klauzuli dotyczącej następstwa prac związanych z przebudową centrum. Z czego to może wynikać? W ostatnich latach na rynku nieruchomości handlowych miało miejsce kilka rozbudów galerii, m.in. Bielan Wrocławskich, Centrum Riviera w Gdyni. Generalnie rozbudowy te zostały przeprowadzone sprawnie i bez większych uciążliwości dla najemców, co zostało zauważone przez rynek. Bez wątpienia ma to wpływ na zmianę postrzegania zapisów umownych dotyczących prac związanych z przebudową centrum. Nie należy jednak zapominać, że podstawowym kryterium dla najemcy, zgadzającego się na taki zapis, jest oczekiwana pozycja galerii handlowej po rozbudowie. Jeżeli najemcy przewidują, że rozbudowana galeria stanie się dla klienta bardziej atrakcyjna, zdobędzie pozycję dominującą na lokalnym rynku, a co za tym idzie sklepy będą generowały większe obroty, wtedy chętniej przystają na takie zapisy. Właściciel centrum handlowego również musi mieć również, w pewnym zakresie, swobodę w podejmowaniu decyzji dotyczącej przeprowadzenia rozbudowy czy przebudowy obiektu. Najemcy nie mogą decydować i blokować takich działań ponieważ w perspektywie czasu jest to dla nich wartość dodana. Coraz częściej rozbudowy dotyczą rozszerzenia części gastronomicznej i rozrykowej, a nie tylko dodanie części odzieżowej. Dojrzała najemcy dobrze rozumieją takie działania.

3. WYNAJMUJĄCY KONTRA NAJEMCY

Jak widać na poniższym wykresie, oceny dwóch stron negocjacji umów najmu, tj. wynajmujących i najemców, różnią się w odniesieniu do poszczególnych klauzul. Większość objętych niniejszym badaniem klauzul okazała się bardziej problematyczna dla najemców niż wynajmujących. Wynajmujący wskazali jedynie cztery klauzule, które uznali za trudniejsze w negocjacjach niż najemcy - stanowi to 23% wszystkich zbadanych klauzul. Dotyczy to kar umownych za wypowiedzenie najmu, opłat eksploatacyjnych (tzw. CAP), jak również w niewielkim stopniu opcji przedłużenia umów najmu oraz pomiarów i ich kryteriów.



Małgorzata Laskowska
 Associate Director
 Retail Agency, CBRE

Umowy najmu mają zapewnić najemcom możliwość stabilnego prowadzenia firmy na przestrzeni wielu lat, zaś wynajmującym umożliwić korzystne finansowanie inwestycji. Obu stronom zależy więc na korzystnych zapisach w umowach, dlatego ich negocjacje są często procesem długotrwałym i złożonym. Między najemcami, a wynajmującymi kwestią sporną jest, kto ponosi większe ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej w centrach handlowych i w związku z tym wymaga większej ochrony w umowie najmu. Finalnie wersja umowy zależy od warunków ekonomicznych, strategii działania i planów finansowych stron.

Wielu ekspertów uznaje polski rynek centrów handlowych za rynek dojrzały. Za nami prawie dwadzieścia lat intensywnego rozwoju i zbierania doświadczeń. Zapisy umów najmu ewoluowały tak, aby odzwierciedlić zmieniające się warunki rynkowe, zmieniły się zakresy praw i obowiązków wynajmującego i najemcy, rozszerzone zostały usługi w obszarze utrzymania centrum, uregulowane zostały kary. Wydaje się, że umowy najmu w kolejnych latach powinny wzbudzać mniej emocji, ale wszystko zależy od zagadnień, które są negocjowane, sprawności negocjatorów/prawników obu stron, możliwości negocjacyjnych i finansowych bądź chęci do zawarcia kompromisu.

WYNAJMUJĄCY VS. NAJEMCY

- porównanie sum odpowiedzi „trudne” i „bardzo trudne”



Trzy z badanych kwestii wykazują największą asymetrię stanowisk w odbiorze trudności w negocjacjach umów najmu przez wynajmujących i najemców. Największe rozbieżności dotyczą wypowiedzenia umów oraz formuł przewalutowania czynszów. Blisko 70% najemców i niewiele ponad 40% wynajmujących wskazało trudności w negocjacjach klauzuli związanej z wypowiedzeniem umowy. Natomiast formuły przewalutowania czynszów za trudne i czasochłonne w negocjacjach wskazało 35% najemców, a jedynie 10% wynajmujących. Ostatnią klauzulą jest ta, dotycząca wczesnego dostarczenia gwarancji bankowych. Jest ona problematyczna dla 31% wynajmujących i jedynie dla 16% najemców.



Elena Wawrzeńnik
 Expansion Manager
 Eastern Europe (PL, CZ,
 SK), Tally Weijl Polska

Z naszej perspektywy w porównaniu do sytuacji sprzed kilku lat, najbardziej zaostrzyły się zapisy w umowach najmu w kilku punktach dotyczących m.in. modernizacji obiektu, kwestii zagospodarowania powierzchni wspólnych oraz zobowiązań wynajmującego.

Obecnie umowy zawierają bardzo rozbudowane klauzule dotyczące sytuacji przebudowy centrum handlowego i choć modernizacja centrum leży w interesie obydwu stron, to propozycje zapisów w umowach najmu bywają jednostronne i przewidują prawo wynajmującego do przeprowadzenia uciążliwych prac bez kompensacji strat najemcy, przymusowej relokacji, utraty niezamortyzowanych środków trwałych czy wcześniejszego rozwiązania umowy. Z perspektywy najemcy takie zapisy są problematyczne z kilku powodów. Termin i okres przeprowadzenia prac jest ustalany przez wynajmującego i często nie uwzględnia np. terminów zamówień kolekcji. Przebudowa centrum wiąże się często ze spadkiem liczby odwiedzających, a co za tym idzie także obrotów sklepu. Dodatkowo prace modernizacyjne generują dodatkowe koszty po stronie najemcy, jak zabezpieczenie lokalu przed zakurzeniem, czy zamówienie dodatkowego sprzątnięcia lokalu. Pojawiają się także kwestie możliwej zmiany w tenant mix centrum, czy zmiany położenia sklepu, sąsiadujących lokali, czy chociażby odległości od schodów ruchomych. Z punktu widzenia najemcy takie zmiany mogą powodować znaczące utrudnienia i trudno się dziwić, że takie klauzule wywołują więcej emocji i są bardziej czasochłonne w negocjacjach.

W obecnych umowach coraz częściej pojawiają się także zapisy pozwalające wynajmującemu według własnego uznania zagospodarować powierzchnie wspólne, co w praktyce może oznaczać częściowe lub całkowite zmniejszenie widoczności lokalu i w rezultacie – spadek obrotów. Trudne w negocjacjach bywają także klauzule, które zdejmują z wynajmującego wszelką odpowiedzialność za komercyjne wyniki centrum handlowego – liczbę odwiedzających, tenant mix, czy skuteczność akcji marketingowych.

4. E-COMMERCE A NEGOCJOWANIE UMÓW NAJMU

Ostatnie zagadnienie poruszone w badaniu dotyczyło kwestii **omnichannel**. Biorący udział w badaniu zostali zapytani, jak e-commerce może wpłynąć na kwestie związane z wynajmem powierzchni w centrach handlowych.

40% ankietowanych przedstawicieli firm wynajmujących, na pytanie „Czy rozważają Państwo jakieś formy zabezpieczenia się w umowach najmu przed wyprowadzaniem obrotów przez najemców z centrum handlowego do e-commerce?” odpowiedziało twierdząco.

Kwestia ta niewątpliwie będzie nabierać znaczenia przy podpisywaniu umów najmu. Aż 67% przedstawicieli najemców zadeklarowało, że ich firmy „prowadzą (lub planują) sprzedaż online”. Na pytanie, „czy w związku z uruchomieniem sprzedaży online planują Państwo zmniejszyć powierzchnię sklepów stacjonarnych?” twierdząco odpowiedziało jednak jedynie 5% z nich.

METODOLOGIA:

Raport został opracowany na podstawie danych zebranych w badaniu konsumenckim zrealizowanym przez kancelarię Galt oraz Polską Radę Centrów Handlowych na przełomie marca i kwietnia 2016 roku. Badanie przeprowadzono metodą indywidualnych kwestionariuszy internetowych (CAWI – ang. Computer Assisted Web Interview). Do badania zaproszone zostały osoby reprezentujące przedstawicieli wynajmujących, najemców oraz innych podmiotów zaangażowanych na co dzień w negocjację umów najmu.

Kwestionariusz badawczy opracowany został przez Kancelarię Galt we współpracy z Polską Radą Centrów Handlowych na podstawie danych posiadanych we własnych bazach danych, wywiadów z przedstawicielami branży oraz ogólnodostępnych zasobów internetowych.

Łącznie zebrano 114 wypełnionych kwestionariuszy. Rozkład respondentów według kategorii grup był następujący:

- 48% przedstawicieli najemców lokali w centrach handlowych,
- 45% przedstawicieli firm wynajmujących,
- 7% respondentów z kategorii „Inne”. W kategorii „Inne” otrzymano następujące unikalne wpisy: agencja / obydwie strony rynku / pośrednik / kancelaria prawna.

Podobnie wyrównane proporcje ujawniły się w strukturze wielkości firm: po 44% przedstawicieli dużych i średnich firm, tylko 12% małych, jak też w zakresie struktury własności firm: 41% z kapitałem polskim, 48% z kapitałem zagranicznym, pozostałe 11% z kapitałem mieszanym.

Badani respondenci ze strony najemców reprezentowali kategorie: Moda (40%) oraz Gastronomia (18%), w mniejszym zaś udziale (poniżej 10% całości grupy najemców) kategorię Zdrowie i Uroda, Usługi, Żywność, Artykuły specjalistyczne (multimedia, RTV, biżuteria, etc.) oraz Rozrywka. W grupie najemców znalazło się również kilku przedstawicieli sklepów wielkopowierzchniowych (super-/hipermarket, DIY).

Zdecydowana większość respondentów zajmowała w swoich firmach wyższe stanowiska kierownicze (dyrektor: 37%, menedżer: 48%), pozostali respondenci zajmowali stanowiska specjalistów (15%).

O KANCELARII GALT:



ZESPÓŁ **27** OSÓB

4 OBSZARY
SPECJALIZACJI

6 radców prawnych **3** adwokatów

2 doradców podatkowych **1** doradca restrukturyzacyjny

Prawo | Podatki | Księgowość | Restrukturyzacje i upadłości |

6 LAT
NA RYNKU



443
KLIENTÓW

CZŁONKOSTWO w **5**
PRESTIŻOWYCH STOWARZYSZENIACH

22 INWESTYCJE

- International Business law Consortium
- INSOL Europe
- International Facility Management Association
- Women in Real Estate
- Polska Rada Centrów Handlowych

Handlowe | Magazynowe | Biurowe

objęte kompleksową obsługą prawną
o łącznej powierzchni **178 tys. m.kw.**
i **186 mln euro** wartości czynszów

ZAKRES USŁUG KANCELARII DLA GALERII HANDLOWYCH:

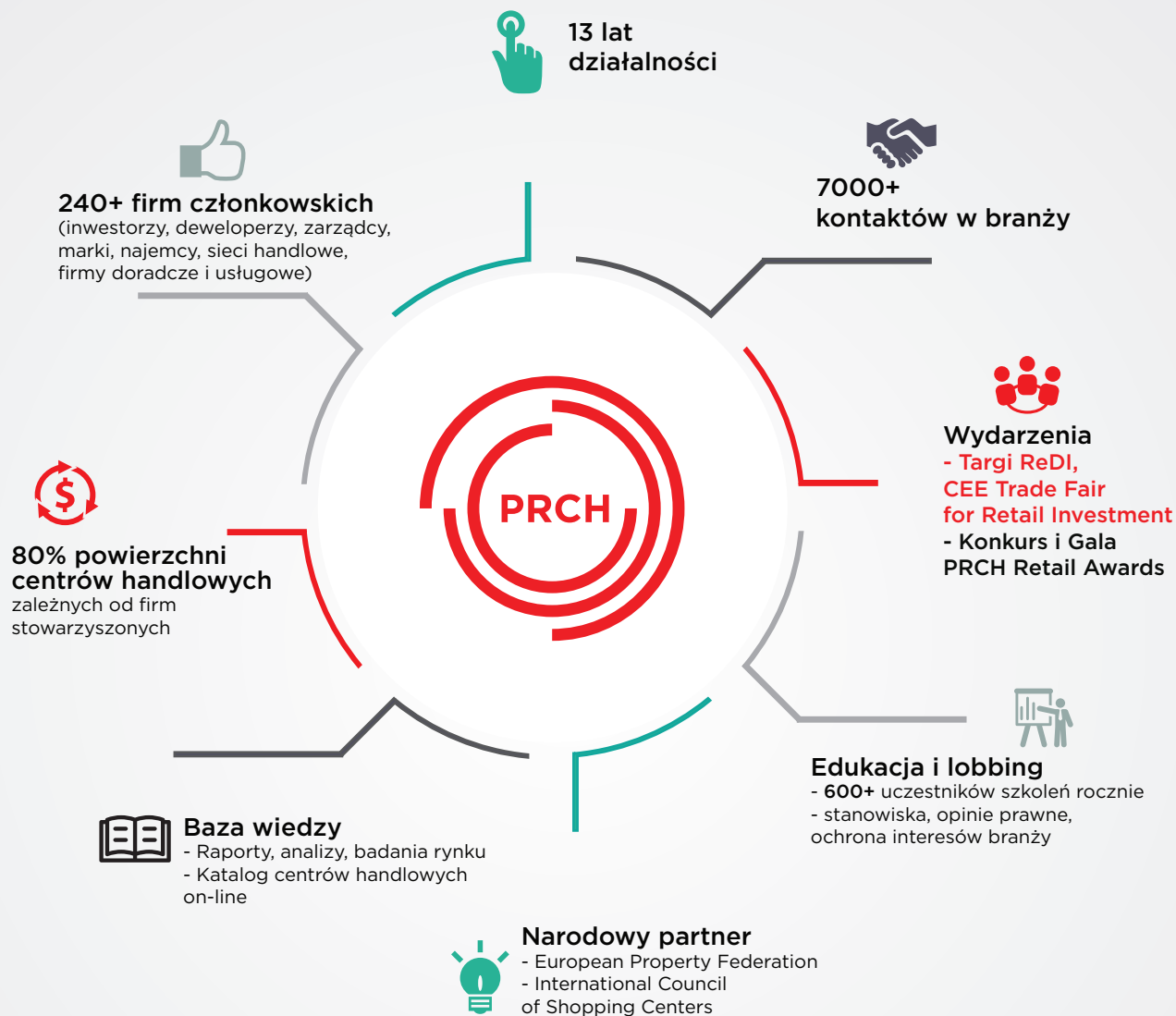
- umowy najmu
- wsparcie w obszarze "asset management"
- dochodzenie należności czynszu (windykacja)

O PRCH:



POLSKA RADA CENTRÓW HANDLOWYCH

POLISH COUNCIL
OF SHOPPING CENTRES



Polska Rada Centrów Handlowych

ul. Nowogrodzka 50 lok. 448

00-695 Warszawa

tel/fax: +48 22 629 23 81

e-mail: prch@prch.org.pl

www.prch.org.pl



KONTAKT:

Kancelaria Galt
ul. Puławska 39/30
02-508 Warszawa
www.galt.pl

Sławomir Lisiecki
Partner / Radca prawny
e-mail: slawomir.lisiecki@galt.com.pl
kom. +48 660 751 966

Piotr Janiuk
Partner / Radca prawny
e-mail: piotr.janiuk@galt.com.pl
kom. +48 604 444 949

Polska Rada Centrów Handlowych
ul. Nowogrodzka 50 lok. 448
00-695 Warszawa
www.prch.org.pl

Radosław Knap
General Director
e-mail: rknap@prch.org.pl
kom. +48 512 402 291

Anna Piaskowska
Education & Research Manager
e-mail: apiaskowska@prch.org.pl
kom. +48 695 669 659

Łukasz Marynowski
Communication & PR Coordinator
e-mail: lmarynowski@prch.org.pl
kom. + 48 500 433 918