

WARSZTATY

REWITALIZACJA I REKOMERCJALIZACJA POWIERZCHNI HANDLOWYCH

Wskaźniki • Narzędzia • Case studies



Na jakich wskaźnikach
bazować podczas tworzenia
procesu rewitalizacji

Możliwości **optymalizacji
finansowej** w procesie
rewitalizacji

Mierniki efektywności
tenant-mix

Najnowsze **case studies**
rewitalizacji i rekomercjalizacji
na polskim rynku

W GRONIE **PRELEAGENTÓW** M. IN.:



Agata Carnecka
Associate Director
CBRE



Przemysław Dwojak
Dyrektor Działu Analiz Klientów
i Strategii Sprzedaży
GFK Polonia



Maksymilian Marcinkowski
Prezes Zarządu
Senatorska Investment



Bartosz Matusiuk
Senior Associate
DLA Piper Wiater



Katarzyna Michnikowska
Starszy Analityk
Colliers International



Krzysztof Tyszkiewicz
Członek Zarządu
BBI Development S.A

Wraz ze zmieniającym się rynkiem właściciele powierzchni handlowych muszą sprostać coraz większym wymaganiom klientów i tym samym przygotować optymalną ofertę w procesie rewitalizacji i rekomercjalizacji.

Dodatkowo obiekty historyczne, po przeprowadzonej rewitalizacji, coraz częściej stają się idealnym fundamentem pod nowoczesne powierzchnie handlowe, które będą przyciągać klientów niepowtarzalnym charakterem, zarówno aranżacyjnym, jak i użytkowym.

Jeśli chcesz się dowiedzieć:

- jak poradzić sobie z rewitalizacją obiektu historycznego
- co w swojej ofercie powinno zawierać nowoczesne centrum handlowe
- na jakich wskaźnikach bazować podczas tworzenia planu rekomercjalizacji
- jakie są możliwości optymalizacji finansowej w procesie rekomercjalizacji

już dziś zgłoś swój udział!

Poznaj spektakularne case studies z polskiego rynku i skorzystaj z doświadczenia naszych prelegentów, którzy podpowiedzą, jak efektywnie przeprowadzić procesy rewitalizacji i rekomercjalizacji, by w pełni wykorzystać ich możliwości.

Serdecznie zapraszam do udziału!



Rafał Rybarczyk

Project Manager

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

Co nas czeka w 2017? – poznaj najnowsze trendy na rynku powierzchni handlowych**Agata Czarnecka – Associate Director, CBRE**

- Centra handlowe 3.0 – które elementy centrum handlowego będą najszybciej ewoluowały?
- Zmieniające się nawyki konsumentów
- Innowacje w centrach handlowych

10:15

Rewitalizacja obiektów historycznych – jak tchnąć w nie nowe życie z korzyścią dla otoczenia i biznesu?**Krzysztof Tyszkiewicz – Członek Zarządu, BBI Development S.A.****case study Centrum Praskie Koneser**

- Atrakcyjna przestrzeń publiczna, wartość dodana dla lokalnej społeczności, element miastotwórczy – jak zmonetyzować pozakomercyjne efekty rewitalizacji obiektów historycznych?
- Co generuje największe koszty związane z rewitalizacją obiektów historycznych?
- Jak współpracować z Konserwatorem zabytków aby realizacja inwestycji przebiegała bez zakłóceń?
- Jak zaplanować proces przebudowy, remontu i adaptacji?

11:15

Przerwa na kawę

11:35

Klient, konkurencja, możliwości inwestycyjne – na jakich wskaźnikach bazować podczas tworzenia planu rekomercjalizacji?**Oczekujemy na potwierdzenie prelegenta****case study**

- Jak zbadać najbliższe otoczenie pod kątem konkurencji?
- Na jakiej podstawie dobrać potencjalnych najemców?
- Jak profil i struktura potencjalnego klienta wpływa na dalsze plany inwestycyjne?
- Koszty eksploatacyjne – co je generuje i jak je ująć podczas tworzenia procesu rewitalizacji?

12:35

Lunch

13:35

**Od juniora do seniora – mix-used w procesie rekomercjalizacji.
Co w swojej ofercie powinno zawierać nowoczesne centrum handlowe?****Maciej Krenek – Pełnomocnik, Strabag Real Estate GmbH****case study**

- Dlaczego warto inwestować w przestrzenie dla najmłodszych?
- Powierzchnie biurowe – jak wkomponować je w ofertę nowoczesnego centrum?
- Rozrywka, wellness, usługi uzupełnieniem oferty centrum handlowego

14:35

**Postanowienia umów najmu na wypadek rozbudowy galerii
– jakie zapisy powinna posiadać odpowiednio sporządzona umowa?****Sławomir Lisiecki – Radca Prawny, Galf**

- Postanowienia dot. relokacji lokalu najemcy („blankietowa” zgoda najemcy, nowa umowa najmu, umowa przedwstępna)
- Swoboda wynajmującego prowadzenia prac przy rozbudowie
- Konsekwencje zakłócenia działalności najemców
- Koszty rozbudowy a opłaty eksploatacyjne

15:35

Możliwości optymalizacji finansowej podczas procesu rewitalizacji i rekomercjalizacji**Bartosz Matusiuk – Senior Associate, DLA Piper Wiater****Jacek Giziński – Partner, DLA Piper Wiater**

- Typowe struktury oparte o FIZ – wpływ zmian przepisów
- Obecne możliwości optymalizacji podatkowej w strukturach z FIZ
- Alternatywy – w tym REIT (najważniejsze aspekty podatkowe i prawne)
- Wybrane możliwości optymalnego podatkowo strukturyzowania relacji z najemcą

16:15

Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

9:30

Ulice handlowe – zupełnie nowy format czy powrót do przeszłości?**Przemysław Dwojak – Dyrektor Działu Analiz Klientów i Strategii Sprzedaży, GFK Polonia****Katarzyna Michnikowska – Starszy Analityk, Colliers International**

- Współpraca między właścicielami nieruchomości wymogiem do powstania ulic handlowych – jak tego dokonać?
- Możliwości rozwoju formatu ulic handlowych na polskim rynku – gdzie i kiedy warto inwestować?
- Profilowanie szansą rozwoju ulic handlowych – jak efektywnie je wykorzystać?

10:30

Konserwator Zabytków – czego powinieneś się od spodziewać przed i w trakcie przeprowadzania procesu rewitalizacji?**Maksymilian Marcinkowski – Prezes Zarządu, Senatorska Investment****case study Plac Zamkowy – Business with Heritage**

- Budowa nowoczesnego obiektu w rejonie ochrony konserwatorskiej – jakie obowiązki musi wypełnić inwestor
- Współpraca inwestora z służbami konserwatorskimi w procesie inwestycyjnym
- Dobre standardy budownictwa w obszarze ochrony konserwatorskiej

11:15

Przerwa na kawę

11:30

Adaptacja obiektów historycznych do celów współczesnych – na jakie wymogi powinien przygotować się inwestor?**Maria Gmyz – Z-ca Lubelskiego Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków**

- Obowiązujące akty prawne oraz formy ochrony obiektów zabytkowych
- Rozpoznanie statusu ochrony danego obiektu i wynikające z tego faktu wymogi
- Omówienie koncepcji programowo-przestrzennej dla przyszłej adaptacji zabytku

12:15

Lunch

13:15

Tenant-mix w procesie rekomercjalizacji – jak go przygotować, aby w pełni odpowiedzieć na oczekiwania rynku?**Edyta Bobek – Leasing Director, Griffin Real Estate****case study Hala Koszyki**

- Co należy wziąć pod uwagę podczas rozplanowania powierzchni, składu najemców czy rozmieszczeniu lokali?
- Tenant-mix po latach – jak go aktualizować, aby być na bieżąco z potrzebami klienta?

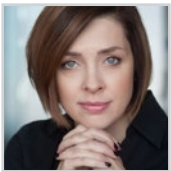
14:15

Zakończenie warsztatów. Wręczenie certyfikatów potwierdzających udział



Edyta Bobek – Leasing Director, Griffin Real Estate

Dyrektor ds Wynajmu w firmie Griffin ma ponad 16-letnie doświadczenie na rynku nieruchomości handlowych. W ostatnich 3 latach odpowiedzialna była za stworzenie branch&tenant mix wyjątkowego obiektu gastronomiczno-spożywczego Hala Koszyki oraz za proces komercjalizacji i rekomercjalizacji obiektów Supersam w Katowicach oraz Renoma we Wrocławiu. W poprzednich firmach odpowiadała m.in. za proces rekomercjalizacji Centrum Janki, Centrum Korona we Wrocławiu, CH Ster w Szczecinie czy CH Ursynów w firmie Apsys. Współtworzyła koncepcję i proces wynajmu Galerii Krakowskiej i Galerii Kaskada w Szczecinie, prowadziła proces rekomercjalizacji Galerii Bałtyckiej, opracowała również koncepcję wynajmu i przebudowy Centrum Alfa w Gdańsku. Przed dołączeniem do zespołu Griffin Group pracowała na stanowisku Associate Director w DTZ, wcześniej związana była z ECE Projektmanagement Polska i Apsys. Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Krakowie na wydziale Ekonomii.



Agata Czarnecka – Associate Director, CBRE

Zajmuje się doradztwem oraz analizami danych dotyczących wszystkich sektorów rynku nieruchomości komercyjnych. Przez 10 lat pracowała w firmie EY w Grupie Doradztwa Rynku Nieruchomości, gdzie specjalizowała się w sporządzaniu raportów i analiz. Ukończyła Szkołę Główną Handlową oraz studia podyplomowe z wyceny nieruchomości na Politechnice Warszawskiej, posiada licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami.



Przemysław Dwojak – Dyrektor Działu Analiz Klientów i Strategii Sprzedaży, GFK Polonia

Manager odpowiedzialny za rozwój biznesu oraz koordynację projektów doradczych. Specjalizacja: doradztwo dla nieruchomości komercyjnych (centra handlowe – commercial due diligence, prognozy, pozycjonowanie), sieci detalicznych (strategie ekspansji, ocena potencjału lokalizacji) oraz optymalizacja sieci dystrybucji (sieci handlowe i producenci). Unikając utartych ścieżek realizuje projekty doradcze oparte o integrację i analizę (w tym data mining) różnych źródeł danych jak np.: badania marketingowe, dane transakcyjne, dane adresowe i geolokalizacyjne. Absolwent studiów regionalnych UW oraz kursów Marketing Management na New York University. Turysta miejski zainteresowany współczesnym malarstwem polskim.



Jacek Giziński – Partner, DLA Piper Wiater

Kieruje działem nieruchomości w warszawskim biurze DLA Piper. Doradza klientom na wszystkich etapach projektów nieruchomościowych, w szczególności w zakresie prowadzenia badań due diligence, tworzenia struktur transakcji, negocjowania umów sprzedaży nieruchomości lub udziałów w spółkach celowych, uzyskiwania pozwoleń na budowę, a także oraz doradzania w zakresie procesów budowlanych i spraw związanych z zarządzaniem i komercjalizacją nieruchomości. Jacek doradza również przy transakcjach w sektorze energii odnawialnej. Do jego wieloletnich klientów należą dwaj spośród największych operatorów farm wiatrowych w Polsce, PGE Energia Odnawialna S.A. i EDP Renovaveis. Jest też autorem wielu artykułów w polskich i zagranicznych publikacjach o tematyce związanej z nieruchomościami oraz energią odnawialną. Ponadto, regularnie uczestniczy jako prelegent w konferencjach i seminariach poświęconych tym obszarom działalności gospodarczej.



Maria Gmyz – Z-ca Lubelskiego Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków

Ukończyła Wydział Architektury Politechniki Krakowskiej, ponadto Studia Podyplomowe Rewaloryzacji Parków i Założeń Ogrodowych na SGGW w Warszawie. Otrzymała kilkuletni staż w Cabinet Stephane Du Chateau w Paryżu. Pracowała w Pracowni Konserwacji Zabytków oraz od 20 lat prowadzi własną autorską Architektoniczną Pracownię Projektową. Wykonała setki projektów w tym w wielu obiektach zabytkowych. Aktywna działaczka społeczna. Za swoją pracę i zaangażowanie otrzymała wiele nagród i wyróżnień w tym Ministra Kultury i Sztuki. Była Przewodniczącą Rady Miejskiej w Zamościu, obecnie Radną Województwa Lubelskiego i Z-ca Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków w Lublinie.

Maciej Krenek, Pełnomocnik, Strabag Real Estate GmbH

Od 1 stycznia 2017 r. jest pełnomocnikiem Spółek projektowych z ramienia GmbH z siedzibą w Wiedniu odpowiedzialny między innymi za projekt Ferio Wawer. Poza kierowaniem Spółkami, Maciej Krenek odpowiada za strategiczne ukierunkowanie działalności deweloperskiej w dziedzinie rozwoju i gospodarowania nieruchomościami komercyjnymi i mieszkaniowymi. W latach 2005–2016 zajmował stanowisko Członka Zarządu RE project development, spółki należącej do Raiffeisen evolution project development i był odpowiedzialny za wszystkie agendy związane z rozwojem nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. W latach 1995–1999 obejmował stanowisko Dyrektora ds. Rozwoju oraz Członka zarządu w firmie UBM AG. W latach 1998–1999 pracował dla Creditanstalt Leasing i zajmował się rozwojem projektów w Europie środkowo-wschodniej. Natomiast w latach 1991–1997 zajmował stanowisko Dyrektora ds. Ekspansji w Europie środkowej w McDonald's Central Europe.



Sławomir Lisiecki – Radca Prawny, Galt

Partner w kancelarii Galt. Koordynuje bieżącą i transakcyjną obsługę firm, ze szczególnym uwzględnieniem branży nieruchomościowej. Zapewnia pomoc prawną deweloperom, funduszom oraz wykonawcom zaangażowanym w projekty handlowe, biurowe i magazynowe. Jest zaangażowany w obsługę transakcji sprzedaży, umów najmu, kwestii inwestycyjnych, a także finansowania i obsługi korporacyjnej. Przed założeniem kancelarii Galt, pracował w PwC (departament podatkowy) oraz CMS Cameron McKenna oraz Clifford Chance (departament nieruchomościowy).



Maksymilian Marcinkowski – Prezes Zarządu, Senatorska Investment

Absolwent kierunku Business Management na Queen Mary, University of London oraz podyplomowych studiów Akademia Menedżerska – Nowoczesna Praktyka Zarządzania, w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Doświadczenie zawodowe zdobywał w firmach 7 A.M. Promotions oraz spółce Premium DS (których był założycielem), specjalizującej się we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań reklamowych z zakresu digital signage. Od roku 2008 pracował nad rodzinnymi projektami z branży nieruchomości, by w roku 2012 objąć stanowisko Prezesa Zarządu Senatorska Investment Sp. z o.o., inwestora i właściciela biurowca Plac Zamkowy- Business with Heritage przy ul. Senatorskiej w Warszawie.



Bartosz Matusiuk – Senior Associate, DLA Piper Wiater

Jest ekonomistą i licencjonowanym doradcą podatkowym, kierującym grupą podatkową DLA Piper w Polsce. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu podatku dochodowego od osób prawnych (CIT), podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT), podatku od nieruchomości (RET) i międzynarodowego prawa podatkowego. Jego doświadczenie obejmuje również planowanie międzynarodowych i krajowych struktur podatkowych pod kątem minimalizacji zobowiązań podatkowych. Bartosz posiada doświadczenie w świadczeniu wszechstronnych usług podatkowych w zakresie restrukturyzacji procesów i zbywania aktywów (nieruchomości, portfela instrumentów dłużnych, udziałów/akcji), transakcji sekurytyzacji oraz doradztwa podatkowego w procesie potransakcyjnym. Ponadto, Bartosz świadczy usługi bieżącego doradztwa podatkowego na rzecz klientów z różnych sektorów (np. z sektora budownictwa, bankowości i finansów, nieruchomości, produkcji oraz energetyki). Usługi te obejmują udzielanie porad z zakresu podatków dochodowych, podatku VAT i innych obowiązków podatkowych.



Katarzyna Michnikowska – Starszy Analityk, Colliers International

Specjalizuje się w badaniach i analizach rynku handlowego. Odpowiada za pozyskiwanie oraz analizę danych, śledzi najnowsze trendy rynkowe, tworzy specjalistyczne raporty na potrzeby firmy oraz klientów zewnętrznych. Posiada osiemnastoletnie doświadczenie na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce. Karierę zawodową rozpoczęła w Polskiej Federacji Rzeczoznawców Majątkowych, gdzie miała okazję uczestniczyć w tworzeniu regulacji prawnych i działaniach edukacyjnych związanych z tworzeniem zawodów rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości. Przed dołączeniem do Colliers pracowała dla międzynarodowej firmy doradczej na stanowisku starszego analityka rynku nieruchomości w dziale wycen i doradztwa. Doradzała, między innymi, przy projektach takich, jak: Stary Browar w Poznaniu i Galeria Katowicka w Katowicach.



Krzysztof Tyszkiewicz – Członek Zarządu, BBI Development S.A.

W 1996 roku ukończył Wydział Architektury Politechniki Warszawskiej. W roku 2004 ukończył ponadto kurs specjalistyczny w zakresie zarządzania nieruchomościami 1990 roku odbył roczny staż projektowy w Atelier de Architecture Georges Rhally w Szwajcarii. Pełni funkcję Członka Zarządu BBI Development SA, a także funkcje kierownicze: Prezesa Zarządu Juvenes Serwis Sp. z o.o., Zastępcy Prezesa Juvenes Projekt Sp. z o.o., Zastępcy Prezesa Zarządu w Spółdzielni Budowlano-Mieszkaniowej Juvenes, Zastępcy Prezesa Zarządu Juvenes-Symfonia Sp. z o.o. Od kilkunastu lat angażuje się w działalność społeczną na rzecz Pragi Północ, dzielnicy w której od blisko 25 lat działa zawodowo. Aktywnie wspiera ideę budowy pierwszego na prawym brzegu Wisły miejskiego muzeum – Muzeum Warszawskiej Pragi. Jest twórcą koncepcji rewitalizacji perły praskiej starówki – Konesera, w którym powstanie Muzeum Polskiej Wódki i już działa Campus Google – inicjatywa, która przynosi wielki wzrost prestiżu Pragi i całej Warszawy. W latach 2009–2013 kierował pracami Dzielnicowej Komisji Dialogu Społecznego w Dzielnicy Praga Północ. Obecnie działa w Prezydium tego ważnego forum dialogu społecznego. Za swoje zaangażowanie społeczne otrzymał w 2005 r. Jubileuszowy Medal Towarzystwa Przyjaciół Pragi.

Norbert Fijałkowski – Dyrektor Centrum Chandlowego Avenida, ECE Projektmanagement Polska

Małgorzata Majewska – PR Manager, BBI Development/ Librecht&Wood

Sławomir Murawski – Dyrektor Centrum Handlowego Manufaktura, Apsys Group

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

WARSZTATY REWITALIZACJA I REKOMERCJALIZACJA POWIERZCHNI HANDLOWYCH

Wskaźniki • Narzędzia • Case studies

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 6-7 MARCA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:

Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanych z Gremi Media Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

CENA:

2150 zł/os + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w dwudniowych warsztatach, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres wojciech.winiarski@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla współorganizatora usługi edukacyjnej wskazanego w programie. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu wpłaty za uczestnictwo w usłudze edukacyjnej, pełna kwota wpłaty zostanie zwrócona w ciągu 14 dni roboczych. Organizator zastrzega sobie także prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej bez podawania przyczyny.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczęćka firmy