



STOWARZYSZENIE RZECZOWNAWCÓW MAJĄTKOWYCH ZIEMI ŁÓDZKIEJ

94-104 Łódź, ul. Obywatelska 128/152 lok. 9A

www.srmzl.pl e-mail biuro@srmzl.pl

tel.: 574-319-102; 504-148-448

Zaprasza na **szkolenie on-line** w dniu **17 września 2026 r.** na temat:

Wycena nieruchomości dla potrzeb postępowania upadłościowego

(szkolenie obejmuje 4 godz. edukacyjne - 2 punkty szkoleniowe wg Rozporządzenia MliR)

Prowadzący: Michał Raj – rzeczoznawca majątkowy, prawnik, licencjonowany doradca restrukturyzacyjny (licencja nr 446). Od wielu lat praktycznie zajmuje się wyceną i likwidacją majątku w postępowaniach upadłościowych – jednocześnie jako ten, kto szacuje, i jako ten, kto przeprowadza proces sprzedaży. To połączenie perspektyw jest w tym temacie rzadkie, a właśnie z niego bierze się większość materiału szkolenia.

Koszt uczestnictwa wynosi:

- **200 zł** dla członków **SRMZŁ, PSRWN Oddz. Łódź, ŁSRM, PSRWN Oddz. Piotrków Trybunalski**
- **300 zł** dla pozostałych uczestników

Zgłoszenia do dnia **10 września 2026 r.** poprzez wypełnienie formularza (należy kliknąć w pole poniżej):

🌐 Rejestracja uczestników na szkolenie dotyczące wyceny dla potrzeb postępowania upadłościowego

Warunkiem skutecznego przyjęcia zgłoszenia na szkolenie jest dokonanie wpłaty na konto BNP Paribas Bank Polska S.A. O/ Pabianice nr **68 2030 0045 1110 0000 0386 5980** tytułem *Nazwisko Imię, szkolenie on-line 17.09.2026 r.*

Harmonogram szkolenia w dniu 17.09.2026 r. (czwartek) godz. 14:00- 17:10

Program:

1. Ramy prawne i kontekst szacowania nieruchomości dla postępowań upadłościowych
2. Realizacja procesu zbywania nieruchomości w postępowaniach upadłościowych
3. Dwa poziomy wartości - teoria
4. Sprzedaż wymuszona - analiza faktycznych danych o transakcjach
5. Warsztat na danych - dyskonto w praktyce
6. Praktyka syndyka - kazusy i problemy
7. Wnioski, rekomendacje, dyskusja

Serdecznie zapraszamy,

Zarząd SRMZŁ

Dane szczegółowe:

Wycena w upadłości: między wartością rynkową a realiami postępowania

Operat sporządzony dla postępowania upadłościowego ma cechę, której nie ma niemal żaden inny: zawsze zostaje zweryfikowany w procesie sprzedaży. Po kilku miesiącach albo kilku latach obok wartości określonej przez rzeczoznawcę pojawia się w tych samych aktach druga liczba: cena, za którą syndyk faktycznie zbył nieruchomość.

Bardzo rzadko są to liczby jednakowe. I właśnie z tego rozejścia biorą się pytania, które w tych postępowaniach wracają najczęściej: czy operat był prawidłowy, czy syndyk sprzedał należycie, czy interes wierzyciela rzeczowego został zabezpieczony. Odpowiedzi udziela się dziś zwykle na poziomie intuicji zawodowej - a intuicja, choćby trafna, źle znosi konfrontację z zarzutem.

Warsztaty poświęcone są temu, co dzieje się z wyceną w warunkach postępowania upadłościowego: jakie okoliczności prawne i faktyczne kształtują wynik sprzedaży, jak je rozpoznać i opisać już na etapie szacowania oraz – to część, którą traktuję jako najważniejszą – co o tym wszystkim mówią rzeczywiste dane o transakcjach zawieranych w tych postępowaniach. Zamiast powoływać się na cudze przeczucie, policzymy to na danych i pokażę, jak zbudować własny, łatwy do weryfikacji punkt odniesienia.

Dla kogo:

Szkolenie adresowane jest **przede wszystkim do rzeczoznawców majątkowych**:

- sporządzających operaty na zlecenie syndyków i sądów upadłościowych, którzy chcą uporządkować i pogłębić dotychczasową praktykę
- rozważających rozszerzenie działalności o ten obszar i szukających rzetelnego wprowadzenia w jego specyfikę
- występujących jako biegli sądowi w sprawach, w których wartość nieruchomości bywa przedmiotem sporu między syndykiem a wierzycielem.

Zaproszenie kierujemy również do **Sędziów i pracowników sądów upadłościowych**.

Jakość operatu szacunkowego przekłada się bezpośrednio na sprawność likwidacji masy upadłości i na trafność rozstrzygnięć zapadających w toku postępowania. Z uwagi na warsztatowy charakter oraz wiele praktycznych aspektów poruszanych podczas szkolenia może ono być cennym źródłem wiedzy dla orzeczników.

Co wyróżnia to spotkanie:

Rozmowa o „sprzedaży wymuszonej” toczy się w Polsce najczęściej na poziomie intuicji: *„dwadzieścia pięć - trzydzieści trzy procent mniej”*. Nikt jednak nie pokazuje, skąd ta liczba pochodzi. Podczas warsztatu policzymy to na danych - każdy uczestnik może zbudować własną bazę porównawczą zamiast powoływać się na cudze przeczucie.

Program

Wprowadzenie i kontekst problematyki

Kto jest realnym odbiorcą operatu w upadłości i jakie decyzje zapadają na jego podstawie. Dlaczego wycena dla syndyka obarczona jest ryzykiem, którego nie ma przy wycenie kredytowej czy podatkowej.

1. Ramy prawne i kontekst szacowania nieruchomości dla postępowań upadłościowych

Opis i oszacowanie w konstrukcji Prawa upadłościowego. Relacja przepisów upadłościowych do ustawy o gospodarce nieruchomościami, rozporządzenia i standardów zawodowych. Skutki sprzedaży w postępowaniu upadłościowym i ich wpływ na przedmiot wyceny.

2. Realizacja procesu zbywania nieruchomości w postępowaniach upadłościowych

Ścieżka od oszacowania do aktu notarialnego: przetarg, aukcja, sprzedaż z wolnej ręki, przygotowana likwidacja. Regulaminy, wadium, kolejne obniżki ceny wywoławczej, rola sędziego-komisarza i rady wierzycieli. Czas jako parametr wyceny, a nie okoliczność zewnętrzna.

3. Dwa poziomy wartości – teoria.

Wartość rynkowa a wartość w sprzedaży wymuszonej w ujęciu standardów międzynarodowych i europejskich. Dlaczego „wartość wymuszona” nie jest odrębnym rodzajem wartości, lecz opisem okoliczności transakcji - i jakie konsekwencje ma to dla treści operatu. Ograniczony czas ekspozycji jako oś całego zagadnienia.

4. Sprzedaż wymuszona - analiza faktycznych danych o transakcjach

Sedno spotkania. Relacja ceny sprzedaży do oszacowania w rzeczywistych postępowaniach: rozkłady, mediany, wartości skrajne. Jak dyskonto zmienia się w kolejnych przetargach i jak zależy od segmentu nieruchomości. Ile faktycznie trwa likwidacja.

5. Warsztat na danych – dyskonto w praktyce

Skąd pozyskać dane (KRZ, obwieszczenia, rejestr cen, ogłoszenia syndyków) i jak zbudować z nich własną bazę. Metodyka wyliczenia dyskonta krok po kroku. Pułapki statystyczne, w które łatwo wpaść: selekcja próby, niewidoczne przetargi nieudane, mieszanie segmentów, mylenie ceny wywoławczej z transakcyjną. Jak opisać wynik w operacie, żeby się obronił.

6. Praktyka syndyka – kazusy i problemy

Nieruchomość zajmowana przez upadłego i lokatorów. Udziały w nieruchomości. Służebność mieszkania i dożywocie. Obciążenia przekraczające wartość. Nieruchomości rolne i prawo pierwokupu. Spór o wartość między syndykiem a wierzycielem rzeczowym. Kiedy operat trzeba zaktualizować, a kiedy sporządzić na nowo.

7. Wnioski, rekomendacje, dyskusja

Praktyczna lista kontrolna dla rzeczoznawcy i dla syndyka. Otwarta dyskusja – z założeniem, że najciekawsze pytania padają na końcu.

Co uczestnik wynosi:

- Uporządkowaną wiedzę o tym, czym różni się wartość rynkowa od ceny osiągniętej w warunkach determinowanych charakterem procesu sprzedaży
- Konkretnie, policzone na danych punkty odniesienia dla poziomu dyskonta
- Powtarzalną metodę budowy własnej bazy porównawczej dla transakcji upadłościowych
- Zestaw kazusów, które w praktyce najczęściej kończą się sporem o wartość