

# Negociar Arrendamentos

## - Novo Regime do Arrendamento Urbano (NRAU) -

**DESTINATÁRIOS:**

Proprietários de imóveis e arrendatários com contratos anteriores a Setembro de 1995, assim como todos os profissionais ligados à gestão de imóveis.

**OBJECTIVOS:**

Saber interpretar a Novo Regime de Arrendamento Urbano, compreender como negociar contratos de arrendamento firmados antes de Setembro de 1995, aprender a calcular a renda máxima legal que o senhorio pode impor ao arrendatário e a indemnização a pagar em caso de denúncia de contrato, conhecer os prazos legais de resposta, identificar os casos especiais de protecção e reconhecer os pontos fortes e fracos na negociação no âmbito do NRAU.

**PROGRAMA:**

- O Novo Regime de Arrendamento Urbano.
- Renda máxima legal que o senhorio pode impor aos seus arrendatários - o que é o 1/15 do VPT?
- Cálculo da indemnização a pagar em caso de denúncia do contrato.
- Pontos fortes e fracos na negociação no âmbito do NRAU.
- Casos especiais de protecção.
- Exercícios práticos.

**FORMADORA:**

Inês Moreira dos Santos (*Formadora credenciada pelo IEFP.*)

**CARGA HORÁRIA E CALENDARIZAÇÃO:**

6 horas

14 de Dezembro

Sábado, das 10h00 às 17h30

**INSCRIÇÃO:**

50 € (*Isento de IVA, ao abrigo do n.º 14 do artigo 9.º do CIVA.*)

