

## PRAKTYCY PRAKTYKOM

### Sprzedaż nieruchomości gminnych – praktyczne aspekty zbycia.

Jak przygotować nieruchomość do sprzedaży.

Prezentacja skutecznych metod promocji. Problematyka naliczania podatku VAT.

Tryb przetargowy, rokowania i tryb bezprzetargowy, regulacje prawne, kwestie bonifikat.

**Obrót nieruchomościami rolnymi w kontekście zmian ustaw.**

**Uczestnicy otrzymają gotowe wzory:**

**wykazu, ogłoszenia nieograniczonego i ograniczonego, protokołu z przetargu, protokołu uzgodnień przy sprzedaży bezprzetargowej, zawiadomienia o podpisaniu aktu notarialnego, ogłoszenie w sprawie rokowań, protokołu zdawczo-odbiorczego.**

*Opinie uczestników:*

*- „Ciekawe, praktyczne, doskonałe, poszerzające wiedzę”, „Prowadzący świetnie przekazuje wiadomości, przykłady praktyczne”, „Bardzo pozytywne, dużo nowych pomysłów”, „Bardzo wysoki poziom szkolenia, bardzo dobra lokalizacja”, „Bardzo wartościowe jest to, że warsztaty prowadzi praktyk”*

**Szczecin, 23 września 2016 r.,**

**Hotel Novotel Szczecin Centrum, al. 3 Maja 31, 10:00 – 15:00**

**W trakcie warsztatów z możliwością zadawania pytań i wymiany doświadczeń od początku spotkania, omówimy m.in.**

#### **Podatek VAT przy sprzedaży nieruchomości**

- ❖ Kiedy, w jakich sytuacjach przy sprzedaży nieruchomości gminnych naliczamy podatek VAT; VAT w przypadku różnego rodzaju nieruchomości – działki zabudowane, częściowo zabudowane, niezabudowane, częściowo zabudowane lokalami usługowymi.
- ❖ Czy naliczać VAT w zależności od rodzaju działki np. budowlanej, rolnej?
- ❖ Zagadnienia dotyczące oceny zastosowania zwolnienia z podatku VAT przy zbyciu. Kiedy stosujemy zwolnienie? Udział organów budowlanych w ocenie możliwości zastosowania zwolnienia. Sposób obliczania dopłaty z tytułu różnicy wartości nieruchomości podczas zamiany (wysokości dopłaty a podatek VAT).
- ❖ Przykłady orzecznictwa w naliczaniu podatku VAT przy sprzedaży.
- ❖ „Wzajemne darowizny” – jako pozorna zamiana i jej konsekwencje podatkowe.

#### **Promocja nieruchomości gminnych - jak skutecznie zainteresować nieruchomością również tą mało atrakcyjną**

- ❖ Jak sprzedać działki, które nie wzbudzają dużego zainteresowania kupujących?
- ❖ Jak podnieść atrakcyjność danej nieruchomości, by uzyskać wyższą cenę sprzedaży?
- ❖ Co odpowiedzieć gminom, które posiadają grunty do sprzedaż, ale twierdzą, że nie ma zainteresowania z powodu przesytu na rynku i uważają, że promocja również nie pomoże w znalezieniu nabywcy?
- ❖ Jak postępować przy sprzedaży nieruchomości np. bez wyznaczonych dojazdów?
- ❖ Dlaczego warto nie czekać na wniosek zainteresowanego zakupem danej nieruchomości mieszkalnej, tylko podjąć odpowiednie działania wcześniej?
- ❖ Jak promować tereny atrakcyjne w gminie? Dobra promocja mogłaby pomóc w uzyskaniu wyższej kwoty przy sprzedaży i zwiększyć zainteresowanie potencjalnych nabywców.
- ❖ Sprzedaż terenów inwestycyjnych atrakcyjnych lokalizacyjnie dla inwestorów - jak uzyskać najwyższą cenę?
- ❖ Czy gmina może zamieścić ogłoszenie w serwisie internetowym pomijając ogłoszenie w gazecie, jeśli ustawa tego ściśle nie precyzuje? Serwisy informują, że spełniają wymogi ustawy – czy jest to prawda?

Ogłoszenie w prasie to wysoki koszt, w serwisach internetowych koszty są trzy razy niższe. W jaki sposób można się reklamować, aby być w zgodzie z ustawą?

- ❖ Promowanie nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży – internet, prasa, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego/decyzje o warunkach zabudowy.
- ❖ Czy warto czekać ze sprzedażą działek, których atrakcyjność zmienia się w międzyczasie na skutek ustalonych planów zagospodarowania terenu i zmiany infrastruktury wokół działki?

#### **Formalno-prawne aspekty zawieranych umów. Sprzedaż w drodze przetargu i bezprzetargowo**

- ❖ Kiedy można uznać, że nieruchomość może zostać sprzedana w trybie bezprzetargowym?
- ❖ Sprzedaż w drodze przetargu i sprzedaż w drodze bezprzetargowej – wybór właściwego trybu (ocena możliwości zagospodarowania nieruchomości, ocena funkcjonalnego powiązania z gruntami przyległymi, struktura własnościowa gruntów przyległych itp. – głównie art. 37 ust. 2 pkt 6 ugn).
- ❖ Zamiana – szczególna forma zbycia i nabycia nieruchomości (zbycie w związku z racjonalnym zagospodarowaniem zasobu z jednoczesnym pozyskaniem nieruchomości na cele publiczne - grunty przeznaczone pod drogi publiczne, usługi publiczne tj. instytucje oświaty, nauki itp.)
- ❖ „Pochodzenie” nieruchomości – w kontekście przepisów działu III rozdziału 6 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2014 r., poz. 518 z późn. zm.)
- ❖ Tryb przetargowy, rokowania po przetargu i tryb bezprzetargowy.
- ❖ Bonifikaty od ceny sprzedaży nieruchomości gminnych.
- ❖ Jakie są możliwości sprzedaży w cenie niższej niż wywoławcza?
- ❖ Aktualizacja wyceny nieruchomości.

#### **Sprzedaż nieruchomości zabytkowych, lokali mieszkalnych, użytkowych, działek inwestycyjnych**

- ❖ Czy można skrócić i uprościć procedurę sprzedaży po dwóch przetargach, jeśli może być ona zbyta jedynie w drodze rokowań? Cała procedura trwa na tyle długo, że potencjalny kupiec zniechęca się i kupuje działkę od osoby fizycznej.
- ❖ Jakie rzeczywiste koszty powinny ponosić gminy przygotowaniu lokali mieszkalnych i użytkowych na sprzedaż? Gminy nie decydują się na sprzedaż, ponieważ twierdzą, że wcześniej muszą zamówić rzeczoznawcę, wycenić nieruchomość a nigdy nie mają pewności, że poniesione koszty im się zwrócą – czy istnieją bezpiecznie rozwiązania?
- ❖ Jak postąpić w przypadku sprzedaży lokali za 1%, jak przenieść koszty wyceny lokalu i rzeczoznawcy na nabywcę, który występuje z wnioskiem o wykup? Czy gmina zobowiązana jest ponieść koszty przy tej transakcji?
- ❖ Sprzedaż nieruchomości zabytkowych – sposób określania wysokości bonifikaty, zgoda konserwatorska.
- ❖ Sprzedaż lokali mieszkalnych – czy tylko na wniosek najemcy? Gminy nie ogłaszają się, sprzedają głównie na wniosek zainteresowanego.
- ❖ Sprzedaż mieszkań komunalnych – różne zagadnienia.
- ❖ Kreowanie prawa miejscowego w zakresie sprzedaży – przykłady uchwał podejmowanych przez organy stanowiące gminy.

#### **Kwestie uregulowań prawnych i przygotowanie nieruchomości do sprzedaży**

- ❖ Jak postępować w przypadku działek umieszczonych bardzo dawno w ewidencji gruntów, przy okazji sprzedaży okazuje się, że powierzchnia jest różna od tej podanej w ewidencji i KW? Czy weryfikować podaną tam powierzchnię?
- ❖ Jak postępować w przypadku działek dla której ustanowione zostały dwie księgi wieczyste o rozbieżnej treści?
- ❖ „Pochodzenie” nieruchomości – w kontekście przepisów działu III rozdziału 6 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2014 r., poz. 518 z późn. zm.).

- ❖ Podziały nieruchomości – zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, co w sytuacji gdy mpzp nie obowiązuje na obszarze nieruchomości przeznaczonej do sprzedaży? Sprzedaż nowo wydzielonych działek zabudowanych, gdy nowe granice przebiegają przez istniejącą zabudowę.
- ❖ Sprzedaż nieruchomości pozbawionych dostępu do drogi publicznej/lub obsługi komunikacyjnej – m. in. służebność przechodu i przejazdu – przykłady regulacji prawnych (uchwały) i zastosowanie rozwiązań w umowach sprzedaży.

**Prowadząca:** Beata Zeh - Berdychowska – praktyk, od 2000 r. inspektor ds. gospodarki gruntami i obrotu nieruchomościami UMiG Buk. Wcześniej (od 1994 r.) pracownik Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w Sekcji Gospodarowania Zasobem (Oddział Terenowy w Poznaniu, obecnie Agencja Nieruchomości Rolnych). Uczestniczyła w tworzeniu i zorganizowaniu strefy Aktywizacji Gospodarczej w Niepruszewie, która powstała na powierzchni ok. 300 ha gruntów. W roku 2014r. została przez Gminę sprzedana ostatnia działka przemysłowa – sprzedaż rozpoczęła się od 2001r. Co roku Gmina wystawia do sprzedaży działki budowlane, działki przemysłowe, grunty zabudowane.

**Formularz zgłoszeniowy – Sprzedaż nieruchomości/s**

Szczecin 23 września 2016 r.,

Hotel Novotel Szczecin Centrum, al. 3 Maja 31 godz. 10.00 - 15.00

1. Wideokonferencja – koszt udziału 300 zł netto..... 2. Udział osobisty – koszt udziału 479 zł netto..... **PROMOCJA przy zgłoszeniu:**

Do 9.9.2016 r.,	Od 10.9.2016 r. do 16.9.2016 r.,
<b>399 zł netto - oszczędzasz 80 zł</b>	<b>429 zł netto - oszczędzasz 50 zł</b>

Wydrukowane i wypełnione DRUKOWANYMI LITERAMI zgłoszenie prosimy przesać na

**nr faksu: (22) 464 – 81 – 19****lub adres email: kontakt@pccpoland.pl****Dane do faktury:**

Nazwa firmy			
Dokładny adres:			
NIP	Tel:	E-mail:	

**Dane uczestników:**

1. Imię i nazwisko:			
Stanowisko:			
Tel.:	E-mail:		
2. Imię i nazwisko:			
Stanowisko:			
Tel.:	E-mail:		

**Uwagi:**.....

Proszę uzupełnić: Oświadczam, że należność w wysokości \_\_\_\_\_ PLN netto. zostanie wpłacona do dnia **terminu seminarium** r. na rachunek Private Corporate Consulting Sp. z o.o. w Bank Millennium SA nr konta: 70 1160 2202 0000 0001 6145 5656, tytuł płatności: „SZCSPR”, oraz **nazwisko/a uczestnika/ów**.

Proszę o wystawienie faktury VAT. W przypadku konieczności wystawienia faktury VAT proszę podpisać niniejsze oświadczenie: Upoważniam firmę Private Corporate Consulting Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT. Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwoty.

Oświadczam, iż środki wydatkowane na ww. szkolenie pochodzą w co najmniej 70 % ze środków publicznych w rozumieniu ustawy o finansach publicznych. Niniejsze oświadczenie ma na celu możliwość zastosowania stawki zwolnionej VAT zgodnie z art. 43 ust.1 pkt 29c ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004r. z późn. zmianami.

.....  
Kierownik Jednostki Organizacyjnej

Oświadczam, iż wyrażam zgodę na prowadzenie wobec gminy/jednostki..... przez Private Corporate Consulting Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Górnośląska 9/11 m. 61, 00-443 Warszawa (KRS: 0000350772) marketingu bezpośredniego - zgodnie z treścią art. 172 ustawy z 16 lipca 2004 r., Prawo telekomunikacyjne (Dz.U.2014.243 -j.t.).

.....  
Kierownik jednostki Organizacyjnej**Warunki uczestnictwa:**

- Opłata za seminarium obejmuje dokumentację, posiłki i napoje. Cena nie zawiera kosztów noclegu.
- W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem warsztatów wpłata na poczet uczestnictwa nie podlega zwrotowi. Nieodwołanie uczestnictwa i niewzięcie udziału w konferencji spowoduje obciążenie pełnymi kosztami uczestnictwa. Odwołanie zgłoszenia wymaga formy pisemnej i zostanie potwierdzone przez organizatora.
- W każdym momencie można wyznaczyć zastępstwo, prosimy wówczas o niezwłoczne powiadomienie organizatora.
- Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania seminarium i zmian w programie z przyczyn niezależnych od organizatora.
- Organizator zastrzega możliwość zmiany miejsca odbywania się seminarium. W przypadku odwołania seminarium zwracamy koszty uczestnictwa lub proponujemy udział w innej konferencji lub seminarium.
- Rezygnacja z udziału na 14 dni przed rozpoczęciem seminarium powoduje powstanie zobowiązania pokrycia pełnych kosztów udziału na podstawie faktury Organizatora