

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”

Zielona Góra, 22 września 2016 r.,

QUBUS HOTEL, ul. Ceglana 14a, 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 ponosić 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

Zielona Góra 22 września 2016 r.,
 QUBUS HOTEL, ul. Ceglana 14a godz. 10.00 - 15.00

1. Wideokonferencja – koszt udziału 300 zł netto.....
 2. Udział osobisty – koszt udziału 479 zł netto.....

PROMOCJA przy zgłoszeniu:

Do 8.9.2016 r.,	Od 9.9.2016 r. do 15.9.2016 r.,
399 zł netto - oszczędzasz 80 zł	429 zł netto - oszczędzasz 50 zł

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: „ZIESPR”, 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