

Sprzedaż nieruchomości gminnych – praktyczne aspekty zbycia. Prezentacja skutecznych metod promocji. Problematyka naliczania podatku VAT. Tryb przetargowy, rokowania i tryb bezprzetargowy, regulacje prawne, kwestie bonifikat. Obrót nieruchomościami rolnymi

Wideoszkolenie PCC Poland skierowane do wydziałów, referatów zajmujących się sprzedażą nieruchomości: wydział gospodarowania mieniem, wydział gospodarki komunalnej, referat sprzedaży nieruchomości, referat obrotu nieruchomościami

Jakie działania podnoszą atrakcyjność nieruchomości? Rola rady gminy w sprzedaży nieruchomości

W trakcie warsztatów z możliwością zadawania pytań i wymiany doświadczeń od początku spotkania, omówimy m.in. 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; zagadnienia dotyczące oceny zastosowania zwolnienia z podatku VAT przy zbyciu. Kiedy stosujemy zwolnienie? Jak sprzedać działki, które nie wzbudzają dużego zainteresowania kupujących?

W programie m.in.:

- Jak przygotować nieruchomość do sprzedaży?
- Sprzedaż nieruchomości nierolnych oraz rolnych
- Sprzedaż przetargowa (działania przed, pomiędzy i po przetargu) oraz bezprzetargowa
- Koszty przygotowania nieruchomości do sprzedaży
- Pierwszeństwo nabycia: prawo pierwokupu, wykupu, odkupu
- Działania podnoszące atrakcyjność nieruchomości
- Problematyka naliczania podatku VAT
- Promowanie nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży – internet, prasa, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego/decyzje o warunkach zabudowy. W jaki sposób można się reklamować, aby być w zgodzie z ustawą?

Szczegółowy program szkolenia:

Podstawy prawne sprzedaży nieruchomości gminnych, rola rady gminy w sprzedaży nieruchomości (ustawa o samorządzie gminnym oraz ustawa o gospodarce nieruchomościami)

Sprzedaż przetargowa

- Rola wadium na przetarg nieruchomości, kiedy dokonuje się zwrotu wadium?
- Kto nie może brać udziału w przetargu?
- Komisja przetargowa, protokół z przetargu, zaskarżania przetargu

Sprzedaż bezprzetargowa

- Jakie warunki muszą być spełnione, aby można było sprzedaż nieruchomość w trybie bezprzetargowym?

- Przykłady sprzedaży bezprzetargowych

Procedura sprzedaży nieruchomości

Sprzedaż, jakich gruntów gminnych jest wyłączona z obrotu?

Jak skutecznie sprzedać grunty gminne?

- Nieruchomość jako produkt: czy każda nieruchomość jest takim samym produktem, podział nieruchomości z punktu widzenia potencjalnego nabywcy
- Jak zwiększyć atrakcyjność nieruchomości gminnych, przykłady działań zwiększających atrakcyjność

Jak promować nieruchomości gminne?

Problematyka podatku VAT przy sprzedaży nieruchomości gminnych

- 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?
- Sposób obliczania dopłaty z tytułu różnicy wartości nieruchomości podczas zamiany (wysokości dopłaty a podatek VAT)
- Przykłady orzecznictwa w naliczaniu podatku VAT przy sprzedaży
- Bezpłatne korzystanie z gruntów gminnych (użyczenia) a podatek VAT

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 sprzedaży, 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.
- Jak 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 przerzucić 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.

Koszty przygotowania nieruchomości do sprzedaży: podział geodezyjny, odnowienie punktów granicznych, inwentaryzacja nier., sporządzenie operatu szacunkowego, dokumenty geodezyjne, wykreślenie obciążeń i zobowiązań i inne.

- Uchwały o zasadach gospodarowania, ustalenia ze stronami.
- Zasady naliczenia podatku VAT dla nieruchomości niezabudowanych, działek budowlanych, usługowych, przemysłowych, rolnych i leśnych.
- Zasady naliczenia podatku VAT dla nieruchomości zabudowanych (budynek mieszkalny, budynki wielolokalowe, nieruchomość lokalowa). Budynki użytkowane np. wynajmowane ponad 5 lat. Zamiana nieruchomości.
- Omówienie orzecznictwa

Prowadzący:

Tadeusz Jakubek - praktyk, Kierownik Wydziału Gospodarki Nieruchomościami w UM w Koninie. Zajmuje się gospodarowaniem nieruchomościami będącymi własnością Miasta oraz Skarbu Państwa w tym dokonywaniem sprzedaży, zakupów, zamian oraz wydzierżawień nieruchomości, wywłaszczaniem oraz zwrotami nieruchomości, oddawaniem nieruchomości w trwały zarząd, ustalaniem odszkodowań za grunty przejęte z mocy prawa na własność Miasta i Skarbu Państwa, aktualizacją opłat z tytułu użytkowania wieczystego, administrowaniem zabudowanymi nieruchomościami stanowiącymi własność Miasta i Skarbu Państwa. Posiada ogromne doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń.

Terminy i szkolenia

Data: 11 maja 2021 10:00-15:00

Miejsce: Wideoszkolenie

Data: 16 lipca 2021 10:00-15:00

Miejsce: Wideoszkolenie

Data: 30 sierpnia 2021 10:00-15:00

Miejsce: Wideoszkolenie

Prawa autorskie do niniejszego programu przysługują Private Corporate Consulting Sp. z o.o. Udostępnianie, kopiowanie i przerabianie niniejszego programu bez pisemnej zgody Private Corporate Consulting Sp. z o.o., zagrożone jest odpowiedzialnością karną oraz cywilną