



## PROBLEMY PROCESU INWESTYCYJNEGO PROWADZONEGO NA CUDZYCH NIERUCHOMOŚCIACH W ASPEKCIE PRAWNYM I PSYCHOLOGICZNYM

### - intensywne szkolenie (2 w 1) dla:

- **inspektorów nadzoru budowlanego**, którzy mogą spotkać się z problemami ze strony właścicieli na placu budowy;
- **negocjatorów**, którzy pozyskują tereny pod inwestycje;
- osób przygotowujących inwestycje pod względem **formalno-technicznym** i opracowujących dokumenty do procedur planistycznych;
- **służb formalno-prawnych** umowy z właścicielami lub wnioski o prowadzenie postępowań administracyjnych.

### CEL SZKOLENIA:

Prowadzenie działań inwestycyjnych na cudzych nieruchomościach wymaga przygotowania szeregu dokumentów dla procesu decyzyjnego. Prace te można podzielić na zagadnienia techniczno-ekonomiczne oraz formalno-prawne. Nie można też zapominać, że ważnym elementem jest proces doprowadzenia do możliwości działań na cudzych inwestycjach (negocjacje przy wykupie, dzierżawie) i związane z tym problemy wynikające z różnych stanowisk i oczekiwań stron.

O ile **przygotowanie zagadnień techniczno-ekonomicznych** (konceptje programowo przestrzenne, analizy systemowe, analizy obszarowe, studia wykonalności, studia lokalizacyjne, dokumenty decyzyjne i opinie itp.) jest procesem stosunkowo krótkotrwałym, a jego zakończenie uzależnione jest przede wszystkim od inwestora, to **zagadnienia formalno-prawne** stanowią najistotniejszą i najdłuższą stronę przygotowania realizacji inwestycji.

Niniejsze szkolenie ma na celu wyjaśnienie problemów prawnych występujących podczas prowadzenia działań inwestycyjnych, w szczególności tych które ujawniają się na gruncie pozyskania i realizowania inwestycji na nieruchomościach nie będących własnością inwestora oraz pozwoli poznać potrzebne w trakcie negocjacji style, strategię i taktyki negocjacyjne.

### PROGRAM SZKOLENIA:

1. Etapy procesu inwestycyjno-budowlanego (planowanie; uzyskanie pozwolenia na budowę - etapy postępowania; zmiany istotne i nieistotne w projekcie budowlanym; pozwolenie na użytkowanie).
2. Prawo do dysponowania nieruchomością na cele budowlane (omówienie problematyki, odpowiedzialności).
3. Sposoby pozyskania nieruchomości pod budowę:
  - Droga cywilno-prawna (umowy z właścicielami nieruchomości – jak zabezpieczyć inwestora?, problematyka gruntów pozostających w dzierżawie);
  - Droga administracyjna (problematyka wywłaszczenia nieruchomości, ze szczególnym uwzględnieniem tematyki dotyczącej możliwości ograniczenia w drodze decyzji administracyjnej sposobu korzystania z nieruchomości przez jej właściciela oraz prowadzenia rokowań z właścicielami nieruchomości);
  - Nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym w świetle przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami;
  - Udostępnienie nieruchomości – dzierżawa a zakup.
4. Problemy na etapie realizacji inwestycji (przypadki śmierci właściciela, sprzedaży nieruchomości, nowe roszczenia właściciela, odmowa wpuszczenia na plac budowy a ważność umowy) – środki ochrony inwestora.



5. Służebność przesyłu (omówienie instytucji – problematyka ustanawiania służebności, treści prawa, wykonywanie służebności).
6. Ustawa o korytarzach przesyłowych – czy usprawni inwestowanie? (wprowadzenie)
7. PRZERWA OBIADOWA
8. Aspekt psychologiczny rozmów z właścicielami nieruchomości:
  - Rokowania na etapie pozyskania gruntu pod budowę;
  - Rozwiązywanie problemów na etapie inwestycji – rola inspektora nadzoru.
9. Konsultacje indywidualne z psychologiem w zakresie rozmów z właścicielami nieruchomości.

#### METODA SZKOLENIA:

- Szkolenie dotyczące aspektu prawnego przeprowadzone zostanie w formie wykładowo-warsztatowej. Przedstawiona wiedza poparta zostanie praktycznymi przykładami.
- Część psychologiczna zostanie przeprowadzona w formie warsztatowej oraz konsultacji indywidualnych – psycholog pozostanie do Państwa dyspozycji tak długo jak wymagały tego będą omawiane problemy. Warsztaty i konsultacje będą polegały na praktycznym strategicznym doradztwie dla osób wykonujących pracę negocjatora.

**Proponujemy wcześniejsze nadesłanie do Organizatora zagadnień i problemów**, na które chcielibyście Państwo, aby wykładowca w szczególności zwrócił uwagę .

#### WYKŁADOWCA:

Wykładowcą na szkoleniu będzie **advokat Paulina Paskal** – do niedawna członek Izby Adwokackiej w Zielonej Górze, aktualnie członek Dolnośląskiej Izby Adwokackiej. Specjalizuje się w prawie administracyjnym i cywilnym. Doktorantka na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. Wykłada przepisy kodeksu postępowania administracyjnego na zajęciach dla aplikantów adwokackich. Od 6 lat prowadzi zajęcia ze studentami UW z procedury administracyjnej, sądowno-administracyjnej, podatkowej oraz egzekucyjnej w administracji. Tworzy pracę doktorską pod kierunkiem prof. dr hab. Barbary Adamiak - kierownika Zakładu Postępowania Administracyjnego i Sądownictwa Administracyjnego UW (jednej z głównych komentatorów przepisów procedury administracyjnej). Na co dzień w ramach prowadzonej kancelarii adwokackiej spotyka się z problemami pojawiającymi się w sprawach prowadzonych na podstawie przepisów kpa, prawa budowlanego i prawa cywilnego.

Część psychologiczną przeprowadzi **Mirosława Cicha** - psycholog i pedagog, absolwentka Uniwersytetu Zielonogórskiego oraz psychologii na Wydziale Psychologii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Trener psychologii, wykładowca szkoleń unijnych w zakresie negocjacji w biznesie, mediator.

#### CZAS I MIEJSCE SZKOLENIA:

Proponowany termin szkolenia: 17 października 2012 r.

Miejsce szkolenia: sala szkoleniowa w hotelu AMADEUS- Zielona Góra ul. Jedności 78 A.

#### KOSZT UCZESTNICTWA:

- **740 zł** od osoby – w przypadku min. 10 uczestników
- **800 zł** od osoby – w przypadku liczby mniejszej niż 10 uczestników



W ramach szkolenia zapewniamy: udział w zajęciach, materiały szkoleniowe dwóch modułów, materiały piśmiennicze, przerwa kawowa , obiad, konsultacje po zakończeniu szkolenia oraz zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Warunkiem uczestnictwa jest zgłoszenie uczestników do 10.10.2012 r. oraz dokonanie nie później niż na 5 dni przed terminem szkolenia pełnej wpłaty na konto organizatora – Lubuskie Centrum Szkoleniowo Doradcze nr 11 1060 0076 0000 3260 0178 6267 prowadzone w BPH S.A. O/Zielona Góra.

W przypadku odwołania zgłoszenia później niż na 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia zgłaszający ponosi jego pełne koszty. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w szkoleniu spowoduje obciążenie pełnymi kosztami uczestnictwa. Opóźnienie w zapłacie za szkolenie i jednoczesne odwołanie zgłoszenia w terminie krótszym niż 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia, nie zwalnia zgłaszającego/uczestnika z obowiązku zapłaty za nie. Oświadczenie dotyczące odwołania zgłoszenia wymaga formy pisemnej. W każdym czasie możliwe jest wyznaczenie innego uczestnika na szkolenie.

Odbycie się szkolenia w podanym terminie zostanie potwierdzone na 5 dni przed jego rozpoczęciem.

- ZAPRASZAMY DO UDZIAŁU W SZKOLENIU –

**KONTAKT:**

telefon: 068- 32 674 98, 507 48 48 03,

e- mail : [lcsd@tlen.pl](mailto:lcsd@tlen.pl)

