

**Załącznik  
do Zarządzenia Burmistrza Brzeska  
nr 18/2022 z dnia 25.01.2022 r.**

**Regulamin pisemnych negocjacji ofertowych  
na wynajem lokalu użytkowego stanowiącego współwłasność Gminy Brzesko i Starostwa  
Powiatowego położonego w Brzesku przy ul. Głowackiego 51**

**§ 1**

1. Negocjacje ogłasza, organizuje i przeprowadza Burmistrz Brzeska.
2. Burmistrz ma prawo odstąpienia od negocjacji.
3. Burmistrz Brzeska może odwołać negocjacje, informując o tym bezzwłocznie w formie właściwej dla ogłoszenia o negocjacjach.

**§ 2**

1. W celu przeprowadzenia negocjacji Burmistrz Brzeska powołuje komisję w składzie 4-6 osób i wyznacza jej przewodniczącego.
2. Prace komisji mogą być prowadzone, jeżeli w posiedzeniu bierze udział co najmniej trzech jej członków, w tym przewodniczący.

**§ 3**

1. W negocjacjach mogą brać udział osoby fizyczne i osoby prawne lub organizacje nie posiadające osobowości prawnej.
2. W negocjacjach nie mogą brać udziału oferenci, którzy wygrali przetarg lub konkurs ogłoszony na najem lokalu użytkowego będącego przedmiotem negocjacji i odstąpili od zawarcia umowy najmu tego lokalu.

**§ 4**

1. Stawkę wywoławczą do negocjacji ustala się w oparciu o stawkę czynszu netto za wynajem 1 m<sup>2</sup> powierzchni lokalu użytkowego, ustaloną Zarządzeniem Burmistrza Brzeska Nr 291/2021 z dnia 26.10.2021 r.
2. Stawka czynszu ustalona w drodze negocjacji może być obniżona, nie więcej jednak niż do 50% wywoławczej stawki czynszu ustalonej dla przetargu.

**§ 5**

1. Ogłoszenie o negocjacjach Burmistrz Brzeska podaje do publicznej wiadomości na co najmniej 14 dni przed wyznaczonym terminem negocjacji.  
Informację o negocjacjach zamieszcza się na tablicy ogłoszeń Urzędu Miejskiego, na stronie internetowej Miasta Brzeska w dziale nieruchomości oraz BIP.
2. Ogłoszenie o negocjacjach powinno zawierać:  
1/ oznaczenie lokalu będącego przedmiotem negocjacji,

- 2/ powierzchnię lokalu,
- 3/ szczegółowy opis lokalu,
- 4/ stawkę wywoławczą czynszu za najem 1m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej lokalu,
- 5/ okres na jaki zostanie zawarta umowa
- 6/ terminy wnoszenia opłat,
- 7/ zasady aktualizacji opłat,
- 8/ informację o czasie i miejscu negocjacji oraz sposobie w jaki należy zgłosić się do negocjacji,
- 9/ inne informacje dotyczące istotnych warunków negocjacji – w tym informacje dotyczące formy umów najmu, konieczności uiszczenia należności przed zawarciem umowy najmu oraz terminu zawarcia umowy.

## **§ 6**

1. W negocjacjach nie mogą uczestniczyć osoby wchodzące w skład komisji przeprowadzającej negocjacje oraz osoby im bliskie, a także osoby, które pozostają z członkami komisji w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do bezstronności komisji przeprowadzającej negocjacje.
2. Jeżeli zaistnieje sytuacja, o której mowa w ust.1, członek komisji jest wyłączony z jej prac, decyzją przewodniczącego komisji.

## **§ 7**

1. Przewodniczący komisji otwiera negocjacje przekazując informacje podane w ogłoszeniu oraz podaje do wiadomości ilość oferentów zgłoszonych do negocjacji.
2. Następnie Komisja dokonuje otwarcia ofert w obecności oferentów i odczytuje treść ofert, a po ich sprawdzeniu ogłasza, którzy oferenci zostali dopuszczeni do negocjacji poprzez podanie imion i nazwisk osób (nazwy firmy lub jednostki organizacyjnej).
3. Warunkiem dopuszczenia oferenta do negocjacji jest złożenie zgłoszenia do udziału w negocjacjach w terminie i w sposób podany w ogłoszeniu.
4. Negocjacje można przeprowadzić, chociażby wpłynęło tylko jedno zgłoszenie spełniające warunki określone w ogłoszeniu o negocjacjach.
5. Negocjacje uznaje się za zakończone wynikiem pozytywnym, jeżeli co najmniej jeden oferent zaoferuje stawkę wyższą od stawki wywoławczej czynszu za wynajem, przy czym postąpienie zaoferowane przez oferenta nie może być niższe niż 5 % stawki wywoławczej czynszu.

## **§ 8**

1. W przypadku udziału w negocjacjach na najem tego samego lokalu więcej niż jednego oferenta, wnioskodawcy zapisują na kartkach proponowaną przez siebie stawkę czynszu, które następnie przekazują przewodniczącemu komisji negocjacyjnej.
2. Negocjacje wygrywa podmiot, który zaoferował najwyższą stawkę czynszu z zastrzeżeniem § 9 ust.1.

## § 9

1. W przypadku złożenia **równorzędnych ( co do wysokości oferowanej stawki czynszu) ofert** wybór najemcy zostanie dokonany na podstawie licytacji ustnej z udziałem oferentów, którzy złożyli równorzędne oferty.
2. Oferenci uprawnieni do udziału w licytacji zostaną powiadomieni o jej terminie.
3. Licytację prowadzi Przewodniczący komisji lub Członek Komisji wyznaczony do prowadzenia licytacji przez Przewodniczącego
4. Przewodniczący Komisji informuje uczestników licytacji, że po trzecim wywołaniu najwyższej zaoferowanej stawki dalsze postąpienia nie zostaną przyjęte.
5. Uczestnicy licytacji zgłaszają ustnie kolejne postąpienia stawki dopóki, mimo trzykrotnego wywołania, nie ma dalszych postąpień.
6. O wysokości postąpienia decydują uczestnicy licytacji z tym, że postąpienie nie może wynosić mniej niż 5% stawki wywoławczej, z zaokrągleniem w górę do pełnych dziesiątek groszy.
7. Negocjacje są ważne, jeżeli choć jeden uczestnik zaoferował co najmniej jedno postąpienie **powyżej stawki wywoławczej ustalonej w wyniku złożenia równorzędnych ofert.**
8. Po ustaniu zgłoszenia postąpień prowadzący licytację wywołuje trzykrotnie ostatnią, najwyższą stawkę, ogłasza imię i nazwisko osoby lub nazwę firmy, która negocjacje wygrała, a następnie Przewodniczący komisji zamyka postępowanie negocjacyjne.

## § 10

Negocjacje uważa się za zakończone wynikiem negatywnym, jeżeli żaden z uczestników nie zaoferował postąpień ponad stawkę wywoławczą.

## § 11

1. Komisja sporządza protokół z przeprowadzonych negocjacji.
2. Protokół powinien zawierać następujące informacje:
  - 1) termin i miejsce negocjacji,
  - 2) oznaczenie lokalu będącego przedmiotem negocjacji,
  - 3) o osobach dopuszczonych i nie dopuszczonych do negocjacji wraz z uzasadnieniem,
  - 4) o rozstrzygnięciach podjętych przez komisję wraz z uzasadnieniem,
  - 5) najwyższą stawkę czynszu za najem 1 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej lokalu osiągniętą w wyniku negocjacji,
  - 6) imię, nazwisko i adres lub nazwę (firmę) oraz siedzibę osoby wyłonionej jako najemca lokalu.

## § 12

1. Najemca wyłoniony w drodze negocjacji jest zobowiązany do zawarcia umowy najmu w terminie **do 7 dni** od daty rozstrzygnięcia negocjacji po uprzednim dokonaniu wpłaty należności o której mowa w § 6 ust.3 załącznika do uchwały Rady Miejskiej w Brzesku nr XII/75/2011 z dnia 29 czerwca 2011r. w wysokości czynszu brutto za trzy pełne okresy płatności – wg stawki ustalonej w wyniku negocjacji.
2. W przypadku, gdy wygrywający negocjacje nie dokona wpłaty należności o której mowa w pkt.1 lub nie zawrze umowy w wyznaczonym terminie, można ogłosić ponowne negocjacje.
3. Umowa na wynajem lokalu z najemcą wyłoniętym w drodze negocjacji **zostaje zawarta na czas określony tj. na okres 10 lat.**
4. Termin płatności czynszu ustala się **do 21 dnia** danego miesiąca.

Z upoważnienia Burmistrza  
Z-ca Burmistrza  
(-) Grzegorz Brach