

# REGULAMIN

## negocjacji w celu wyboru najemcy lokalu użytkowego

Na podstawie Ustawy z dnia 21.08.1997r. o gospodarce nieruchomościami z późniejszymi zmianami, oraz § 19 Uchwały Rady Miejskiej Leszna nr XXIX/439/2013 z dnia 19-09-2013 r. w sprawie ogłoszenia tekstu jednolitego uchwały Nr XIX/216/2008 Rady Miejskiej Leszna z dnia 21-02-2008r. w sprawie zasad gospodarowania nieruchomościami stanowiącymi własność Miasta Leszna oraz uchwały Zarządu Miasta Leszna nr 77/95 z dnia 30-08-1995r. w sprawie: zasad i trybu przeprowadzania przetargu oraz warunków wynajmowania lokali i obiektów użytkowych stanowiących własność miasta Leszna przez komunalne jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej.

### §1.

1. Uprawnienie do tytułu najmu w drodze negocjacji nie przysługuje najemcy, który bezpośrednio przed przetargiem wypowiedział najem lokalu użytkowego, albo z którym najem rozwiązano bez wypowiedzenia z jego winy.

### § 2.

2. Ogłoszenie o negocjacjach ukaże się na 21 dni przed terminem negocjacji w prasie lokalnej /Dziennik ABC/ oraz na stronie internetowej Biuletynu Informacji Publicznej MZBK: ***/bip.mzbk-leszno.pl/***.
3. Warunki negocjacji, a w szczególności:
  - adres i powierzchnię lokalu oraz jego charakter i przeznaczenie,
  - termin negocjacji i miejsce ich przeprowadzenia,
  - termin oględzin lokalu,
  - kwotę wadium w zł,
  - stawkę wywoławczą czynszu za 1 m<sup>2</sup>,
  - termin wnoszenia opłat,
  - zasady aktualizacji opłat,określa ogłoszenie o negocjacjach podane na 21dni przed terminem negocjacji na tablicy ogłoszeń w siedzibie MZBK przy ul. Jana Dekana 10, oraz na tablicy ogłoszeń Urzędu Miasta Leszna ul. Karasia 15.

### § 3.

1. W negocjacjach mogą brać udział osoby fizyczne i prawne, które wpłacą wadium w określonej wysokości i terminie na konto **PKO BP S.A. I/O Leszno 93 1020 3088 0000 8402 0005 7034** **Kwota wymaganego wadium musi być na koncie wynajmującego w dniu negocjacji do godz. 10<sup>00</sup>**, oraz przedłożą aktualne zaświadczenia z :
  - MZBK o braku wszelkich zobowiązań płatniczych wobec zakładu,
  - Urzędu Skarbowego o nie zaleganiu z podatkami,
  - Zakładu Ubezpieczeń Społecznych o nie zaleganiu z opłatami.
2. Dopuszcza się udział w negocjacjach osoby posiadającej pełnomocnictwo udzielone przez osobę zainteresowaną wynajęciem lokalu.
3. Kwotę wadium określa każdorazowo organizator negocjacji w wysokości do trzech miesięcy planowanych przychodów z wynajmu lokalu użytkowego.
4. Wadium podlega rozliczeniu na poczet pierwszego i kolejnych miesięcy czynszu.
5. Pozostałym licytantom wadium zostaje zwrócone niezwłocznie po zakończeniu negocjacji na konto uczestnika negocjacji.

#### **§ 4.**

1. Negocjacje są nieograniczone, a prowadzona w lokalach działalność dowolna.
2. Negocjacje mogą być odwołane bez podania przyczyny.
3. Stawienie się jednego licytanta wystarcza do odbycia negocjacji.

#### **§ 5.**

Wygrywający negocjacje zobowiązany jest zawrzeć z MZBK umowę w terminie 7 dni kalendarzowych od daty negocjacji pod rygorem utraty wpłaconego wadium.

#### **§ 6.**

1. Negocjacje przeprowadza Komisja Przetargowa powołana przez Dyrektora Miejskiego Zakładu Budynków Komunalnych w Lesznie.
2. Negocjacje prowadzi wyznaczona osoba z Komisji Przetargowej.
3. Z negocjacji sporządza się protokół, który podpisuje Komisja Przetargowa i zatwierdza Dyrektor Miejskiego Zakładu Budynków Komunalnych w Lesznie.
4. Protokół z przeprowadzonych negocjacji stanowi podstawę do zawarcia umowy najmu.

#### **§ 7.**

1. Negocjacje odbywają się ustnie.
2. Stawkę wywoławczą do negocjacji za 1m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej określa organizator negocjacji.
3. Pierwszą stawką negocjacyjną ze strony wynajmującego jest stawka z II przetargu, który okazał się bezskuteczny.
4. W przypadku jednego uczestnika negocjacji, zrównanie się stawek negocjacyjnych stron oznacza zakończenie negocjacji.
5. W przypadku więcej niż jednego uczestnika negocjacji, negocjacje wygrywa uczestnik, który zaoferuje najwyższą stawkę.
6. Wysokość pierwszego postąpienia ustala prowadzący negocjacje.
7. Postąpienie nie może wynosić mniej niż 1% stawki wywoławczej do negocjacji za 1 m<sup>2</sup>.
8. Stawka zaoferowana przez uczestnika negocjacji przestaje wiązać, gdy inny uczestnik zaoferuje stawkę wyższą.
9. Po trzecim wywołaniu najwyższej oferowanej stawki dalsze postąpienie nie zostaje przyjęte.
10. Postąpienie stawki następuje poprzez uniesienie tabliczki z numerem i podaniem oferowanej stawki.

#### **§ 8.**

Stawki negocjacyjne są stawkami netto.