

**Regulamin negocjacji
na sprzedaż nieruchomości**
(zwany dalej „Regulaminem”)

§ 1.

[Postanowienia ogólne]

1. Regulamin określa zasady prowadzenia negocjacji na sprzedaż nieruchomości będącej własnością spółki Międzynarodowe Targi Poznańskie sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.
2. Organizatorem negocjacji jest spółka Międzynarodowe Targi Poznańskie sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, ul. Głogowska 14, 60-734, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, nr KRS 0000202703, REGON 004870933, NIP 777-00-00-488, o kapitale zakładowym w wysokości 434 256 000,00 złotych (dalej jako: „MTP”, „Organizator”, „Spółka”).
3. Regulamin podlega ogłoszeniu przynajmniej poprzez jego zamieszczenie na stronie internetowej Organizatora.

§ 2.

[Przedmiot negocjacji]

1. Przedmiotem negocjacji jest sprzedaż nieruchomości położonej w województwie wielkopolskim, powiecie poznańskim, gminie Kleszczewo, miejscowości Tulce, obejmującej działkę gruntu numer 85/3, obręb ewidencyjny 302106_2.0010, Tulce, identyfikator działki 302106_2.0010.85/3, o obszarze 39,5266 ha, (zwana dalej „Nieruchomością”), dla której Sąd Rejonowy w Środzie Wielkopolskiej V Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzi księgę wieczystą pod oznaczeniem KW nr PO1D/00028456/5.

§ 3.

[Szczegółowy opis Nieruchomości]

1. W dziale I-O księgi wieczystej Nieruchomości ujawniona jest działka nr 85/3 o powierzchni 39,5266 ha.
2. Nieruchomość wolna jest od obciążeń w dziale III i IV księgi wieczystej.
3. Nieruchomość położona jest na obszarze, na którym obowiązuje miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego Gminy Kleszczewo, przyjęty uchwałą Rady Gminy Kleszczewo nr XLVII/376/2022 z dnia 26 października 2022 r. (Dz. U. Woj. Wielkopolskiego z dnia 14 listopada 2022 r., poz. 7901) w sprawie zmiany miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego Gminy Kleszczewo, obejmującej działki położone w Tulcach – etap I. Zgodnie z powyższym planem Nieruchomość jest opisana w wyżej wymienionym planie: częściowo symbolem 2P/U z przeznaczeniem: tereny obiektów produkcyjnych, składów i magazynów oraz zabudowy usługowej oraz częściowo symbolem 2KDD z przeznaczeniem: tereny dróg publicznych klasy dojazdowej.
4. Według danych z ewidencji gruntów Nieruchomość oznaczona jest symbolami: RIVa – grunty orne o obszarze 4,1431 ha oraz RIVb – grunty orne o obszarze 35,3835 ha.
5. Nieruchomość nie jest zabudowana budynkami. Na Nieruchomości występuje sieć drenarska, a częściowo wzdłuż wschodniej granicy Nieruchomości zlokalizowany jest rurociąg grawitacyjny.

§ 4.

[Tryb sprzedaży Nieruchomości]

1. Sprzedaż Nieruchomości następuje na podstawie przepisów ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2024 r., poz. 1061 ze zm.), zwanej dalej „**kodeksem cywilnym**”, w szczególności w drodze negocjacji, zgodnie z art. 72 i art. 72¹ kodeksu cywilnego.

§ 5.

[Komisja]

1. Negocjacje przygotowuje i prowadzi komisja powołana do przeprowadzenia negocjacji (dalej jako: „Komisja”).
2. Pracą Komisji kieruje Przewodniczący Komisji oraz reprezentuje ją na zewnątrz w czynnościach związanych z prowadzeniem negocjacji.
3. Do zadań Komisji należy w szczególności:
 - a) wyznaczenie terminów dla poszczególnych czynności negocjacji;
 - b) przekazanie do publikacji ogłoszenia o negocjacjach, które powinno zawierać co najmniej:
 - oznaczenie Nieruchomości według księgi wieczystej oraz katastru nieruchomości, powierzchnię Nieruchomości, opis Nieruchomości, przeznaczenie Nieruchomości i sposób jej zagospodarowania,
 - informacje o cenie wywoławczej,
 - informacje o obciążeniach Nieruchomości,
 - informacje o zobowiązaniach, których przedmiotem jest Nieruchomość,
 - informacje o terminach przeprowadzonych przetargów i negocjacji,
 - informacje o możliwości, terminie i miejscu składania pisemnych zgłoszeń udziału w negocjacjach,
 - informacje o terminie i miejscu, w którym można zapoznać się z dodatkowymi warunkami negocjacji,
 - informacje o terminie i miejscu przeprowadzenia negocjacji,
 - informacje o terminie, miejscu wpłaty oraz o wysokości zaliczki,
 - informacje o skutkach uchylenia się od zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości,

- zastrzeżenie, że Organizatorowi przysługuje prawo zamknięcia negocjacji bez wybrania nabywcy Nieruchomości;
 - c) przeprowadzenie negocjacji;
 - d) przygotowanie pisemnego podsumowania warunków wynegocjowanych z poszczególnymi uczestnikami negocjacji i przekazanie go do Zarządu Organizatora, celem podjęcia przez Zarząd Organizatora ostatecznego rozstrzygnięcia co do ustalenia nabywcy Nieruchomości lub stwierdzenia, że nie wybiera się nabywcy;
 - e) sporządzenie protokołu z negocjacji.
4. Ogłoszenie o negocjacjach, o którym mowa w § 5 ust. 3 lit. b) zamieszcza się na co najmniej 4 tygodnie przed planowanym terminem rozpoczęcia negocjacji.
 5. Negocjacje oraz wszystkie czynności w trakcie negocjacji prowadzone są w języku polskim oraz według powszechnie obowiązujących przepisów prawa polskiego.
 6. W okresie pomiędzy publikacją Ogłoszenia o negocjacjach a terminem Zgłoszenia udziału w negocjacjach podmioty zamierzające wziąć udział w negocjacjach mogą przeprowadzić – na własny koszt – badanie due diligence Nieruchomości na zasadach określonych w § 15.

§ 6.

[Szczegółowe warunki uczestnictwa w negocjacjach]

1. W negocjacjach mogą brać udział osoby fizyczne posiadające pełną zdolność do czynności prawnych, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli spełnią warunki określone w Regulaminie.
2. Podmiot zamierzający przystąpić do negocjacji zobowiązany jest, oprócz wpłaty zaliczki, o której mowa w § 9 Regulaminu, przedłożyć Komisji wraz ze zgłoszeniem udziału w negocjacjach, o którym mowa w § 7 Regulaminu, następujące dokumenty:
 - a) oświadczenie podpisane osobiście, a w przypadku podmiotu innego niż osoby fizyczne, podpisane zgodnie z zasadami reprezentacji tego podmiotu, o:
 - i. akceptacji stanu Nieruchomości bez zastrzeżeń,
 - ii. akceptacji warunków Regulaminu.
 Projekt oświadczenia stanowi załącznik nr 2 do Regulaminu;
 - b) dowód wpłaty zaliczki;
 - c) oświadczenie, czy jest zarejestrowany jako podatnik VAT czynny (wraz z wydrukiem z wykazu podmiotów zarejestrowanych jako podatnicy VAT, niezarejestrowanych oraz wykreślonych i przywróconych do rejestru VAT prowadzonego zgodnie z art. 96b ustawy o podatku od towarów i usług; wykaz jest udostępniany w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej urzędu obsługującego ministra właściwego do spraw finansów publicznych) oraz czy czynności zakupu Nieruchomości zamierza dokonać w charakterze podatnika podatku od towarów i usług (VAT), a jeżeli tak to, że nie złoży wniosku o wyrejestrowanie co najmniej do ostatniego dnia miesiąca, w którym nastąpi sprzedaż Nieruchomości;
 - d) w przypadku, gdy podmiotem zamierzającym przystąpić do negocjacji jest podmiot inny niż osoba fizyczna: aktualną informację odpowiadającą odpisowi aktualnemu z rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, innego właściwego rejestru lub inny właściwy dokument urzędowy dotyczący tego podmiotu. W przypadku podmiotów z siedzibą poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, konieczne jest przedłożenie stosownych dokumentów wraz z klauzulą apostille (o ile państwo, w którym podmiot ma siedzibę, jest stroną konwencji haskiej), a także tłumaczenia wszystkich przedkładanych dokumentów na język polski, sporządzone przez tłumacza przysięgłego działającego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Z dokumentów tych powinno jednoznacznie wynikać upoważnienie danej osoby do reprezentowania tego podmiotu w negocjacjach;
 - e) w przypadku, gdy do negocjacji zamierzają przystąpić wspólnicy spółki cywilnej, konieczne jest przedłożenie poświadczony notarialnie kopii umowy spółki cywilnej. Wspólników spółki cywilnej w negocjacjach może reprezentować jeden wspólnik, posiadający stosowne pełnomocnictwo udzielone przez wszystkich pozostałych wspólników w formie aktu notarialnego, zawierające zgodę na uczestnictwo w negocjacjach w celu odpłatnego nabycia Nieruchomości do majątku wspólnego wspólników spółki cywilnej;
 - f) w przypadku, gdy do negocjacji zamierzają przystąpić małżonkowie zamierzający nabyć Nieruchomość do majątku wspólnego, do dokonywania czynności w ramach negocjacji konieczna jest obecność obojga małżonków lub jednego z nich ze stosownym pełnomocnictwem drugiego małżonka w formie aktu notarialnego, zawierającym zgodę na uczestnictwo w negocjacjach w celu odpłatnego nabycia Nieruchomości – dotyczy również osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą;
 - g) w przypadku, gdy dana osoba fizyczna lub dany podmiot będzie reprezentowany w negocjacjach przez pełnomocnika, konieczne jest dodatkowo przedłożenie pełnomocnictwa w formie aktu notarialnego, sporządzonego przez notariusza na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
 - h) w przypadku, gdy przedkładane dokumenty sporządzone zostały w języku obcym winny być przetłumaczone na język polski przez tłumacza przysięgłego, a ponadto takie dokumenty jak: odpis z właściwego dla uczestnika negocjacji rejestru, pełnomocnictwo do działania w imieniu uczestnika negocjacji oraz inne dokumenty urzędowe winny posiadać klauzulę apostille.
3. Dokumenty, o których mowa w ust. 2 powyżej, powinny zostać dołączone do zgłoszenia do udziału w negocjacjach, o którym mowa w § 7 Regulaminu. O wszelkich zmianach w złożonych dokumentach oraz oświadczeniach, należy niezwłocznie poinformować Organizatora, lecz nie później niż w ciągu 3 dni roboczych od dnia zaistnienia zmiany.

4. W przypadku braku przedłożenia wymaganych dokumentów w sposób wskazany w ust. 3 niniejszego paragrafu Regulaminu Komisja, działając poprzez Przewodniczącego Komisji, aż do dnia rozpoczęcia ustnej części negocjacji może wzywać dany podmiot dokonujący zgłoszenia do uzupełnienia zidentyfikowanych braków zgłoszenia, zakreślając co najmniej 3 dni robocze - od dnia doręczenia wezwania do podmiotu dokonującego zgłoszenia - na uzupełnienie braków zgłoszenia. Nieuzupełnienie wskazanych braków w terminie wyklucza możliwość udziału danego podmiotu w negocjacjach. W takim przypadku wpłacona zaliczka podlega zwrotowi w terminie określonym w § 9.
5. W negocjacjach (jako Potencjalni Nabywcy lub podmioty zainteresowane nabyciem Nieruchomości) nie mogą uczestniczyć osoby wchodzące w skład Komisji oraz osoby bliskie tym osobom, a także osoby, które pozostają z członkami Komisji w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może budzić to uzasadnione wątpliwości co do bezstronności Komisji.

§ 7.

[Zgłoszenie udziału w negocjacjach]

1. Zgłoszenia udziału w negocjacjach należy składać w siedzibie Organizatora [ul. Głogowska 10, 60-734 Poznań, miejsce: Recepcja Centrum Targowego w zamkniętych kopertach najpóźniej w terminie do 6 czerwca 2025 r., godz. 16.00 (włącznie). Koperta powinna być oznaczona dopiskiem „Zgłoszenie udziału w negocjacjach – Działka 85/3. Nie otwierać do 6 czerwca 2025 r. włącznie”.
2. Zgłoszenie powinno zawierać:
 - a) imię, nazwisko i adres albo nazwę lub firmę oraz siedzibę, jeżeli zgłaszającym jest osoba prawna lub inny podmiot;
 - b) datę sporządzenia zgłoszenia;
 - c) oświadczenie, że zgłaszający zapoznał się z warunkami negocjacji i przyjmuje te warunki bez zastrzeżeń, według wzoru stanowiącego załącznik nr 2 do Regulaminu;
 - d) proponowaną cenę (nie niższą niż cena wywoławcza, o której mowa w § 8 Regulaminu) i termin jej zapłaty nie dłuższy niż do dnia 15 grudnia 2025 roku, z uwzględnieniem postanowień § 13 ust. 2 Regulaminu;
 - e) proponowany sposób realizacji dodatkowych warunków negocjacji;
 - f) oświadczenie w przedmiocie zachowania poufności, według wzoru stanowiącego załącznik nr 1 do Regulaminu;
 - g) oświadczenie w przedmiocie przetwarzania danych osobowych, według wzoru stanowiącego załącznik nr 5 do Regulaminu.
3. Do zgłoszenia należy dołączyć kopię dowodu wpłaty zaliczki, o której mowa w § 9 Regulaminu oraz dokumenty wskazane w § 6 Regulaminu – stosownie do podmiotu, który zamierza przystąpić do negocjacji.
4. W przypadku braku zamieszczenia w zgłoszeniu wszystkich wskazanych w ust. 2 niniejszego paragrafu elementów Komisja, działając przez Przewodniczącego Komisji, aż do dnia rozpoczęcia ustnej części negocjacji może wzywać dany podmiot dokonujący zgłoszenia do uzupełnienia zidentyfikowanych braków zgłoszenia, zakreślając co najmniej 3 dni robocze - od dnia doręczenia wezwania do podmiotu dokonującego zgłoszenia - na uzupełnienie braków zgłoszenia. Nieuzupełnienie wskazanych braków w terminie wyklucza możliwość udziału danego podmiotu w negocjacjach. W takim przypadku wpłacona zaliczka podlega zwrotowi w terminie określonym w § 9.
5. W przypadku zawarcia w zgłoszeniu dodatkowych warunków transakcji, Komisja działając poprzez Przewodniczącego Komisji może wezwać dany podmiot dokonujący zgłoszenia do wyjaśnienia treści zgłoszenia, przy czym wyjaśnienie to może zostać przedstawione na piśmie przed lub w trakcie ustnej części negocjacji do protokołu z przeprowadzonych negocjacji. Komisja o powyższym fakcie powinna zawiadomić podmiot dokonujący zgłoszenia wraz z zawiadomieniem o zakwalifikowaniu do drugiej ustnej części negocjacji.

§ 8.

[Cena wywoławcza. Kryterium wyboru]

1. Cena wywoławcza wynosi **105 000 000,00** (sto pięć milionów 00/100) **złotych netto** i zostanie powiększona o podatek od towarów i usług – VAT w stawce obowiązującej na dzień zawarcia umowy sprzedaży.
2. Przedmiotem negocjacji będą cena sprzedaży Nieruchomości oraz proponowany harmonogram nabycia Nieruchomości.
3. Organizator dopuszcza możliwość rozłożenia płatności ceny na raty lub odroczenia płatności, jednak na okres nie dłuższy niż do dnia 15 grudnia 2025 roku.
4. Kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty stanowić będą: cena sprzedaży Nieruchomości (nie niższa niż cena wywoławcza) uzyskana w wyniku negocjacji oraz proponowany harmonogram nabycia Nieruchomości (nie dłuższy niż termin wskazany w ust. 3 powyżej).
5. Do części ustnej negocjacji zostanie dopuszczonych do pięciu uczestników, którzy w zgłoszeniu udziału w negocjacjach zaproponowali najwyższą proponowaną cenę sprzedaży Nieruchomości [o ile spełnili oni pozostałe wymogi udziału w negocjacjach] oraz przedstawili harmonogram nabycia Nieruchomości. Brak wskazania w ofercie terminu zapłaty będzie oznaczać zapłatę ceny zgodnie z postanowieniami § 13 Regulaminu.
6. Pod pojęciem dni roboczych należy rozumieć dni tygodnia od poniedziałku do piątku z wyłączeniem dni ustawowo wolnych od pracy.

§ 9.

[Zaliczka]

1. W negocjacjach mogą brać udział podmioty, jeżeli wniosą we własnym imieniu zaliczkę w wysokości **100 000,00** (sto tysięcy złotych 00/100) złotych wyłącznie w formie pieniężnej (w pieniądzu).

2. Wnoszona w pieniądzu zaliczka powinna spełniać niżej wymienione wymagania:
 - a) tytuł wpłaty zaliczki powinien jednoznacznie wskazywać uczestnika negocjacji;
 - b) zaliczkę należy wnieść na rachunek bankowy MTP o numerze: 38 1020 4027 0000 1102 0424 2962 do dnia 4 czerwca 2025 roku;
 - c) za termin wniesienia zaliczki uważa się dzień uznania rachunku bankowego MTP kwotą zaliczki;
 - d) dowód dokonania przelewu zaliczki należy dołączyć do zgłoszenia do udziału w negocjacjach, o którym mowa w § 7 Regulaminu;
 - e) zaliczka wniesiona przez uczestnika, którego oferta zostanie wybrana w negocjacjach, zostanie zaliczona na poczet ceny nabycia Nieruchomości;
 - f) wpłacona zaliczka podlega:
 - zaliczeniu na poczet ceny sprzedaży Nieruchomości zaproponowanej przez zgłaszającego (uczestnika negocjacji), który wygra negocjacje;
 - zwrotowi pozostałym zgłaszającym, którzy negocjacji nie wygrają w terminie 5 dni roboczych od dnia podpisania protokołu z negocjacji;
 - g) wpłacona zaliczka nie podlega oprocentowaniu i podlega zwrotowi w takiej wysokości w jakiej została wpłacona.

§ 10.

[Data i miejsce negocjacji]

1. Negocjacje na sprzedaż Nieruchomości będą prowadzone w następujących terminach:
 - pierwsza pisemna część negocjacji (z wyłącznym udziałem Komisji) rozpocznie się 9 czerwca 2025 roku o godz. 9.00 w siedzibie spółki Międzynarodowe Targi Poznańskie sp. z o.o., pod adresem ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań,
 - druga ustna część negocjacji rozpocznie się 11 czerwca 2025 r. od godz. 10.00 w siedzibie spółki Międzynarodowe Targi Poznańskie sp. z o.o., pod adresem ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań (budynek Poznań Congress Center, wjazd od ul. Śniadeckich). MTP poinformuje Potencjalnych Inwestorów o terminie i miejscu negocjacji.
2. Ustna część negocjacji, w zależności od potrzeb, może zostać wyznaczona na inne terminy niż termin określony w ust. 1 niniejszego paragrafu, o czym Komisja poinformuje uczestników negocjacji dopuszczonych do części ustnej negocjacji. Spółka zakłada termin zakończenia ustnej części negocjacji do dnia 18 czerwca 2025 r. Spółka zastrzega wyłącznie na swoją rzecz możliwość wydłużenia czasu negocjacji o okres łącznie nie dłuższy niż 4 tygodnie, o czym Spółka poinformuje każdego z Potencjalnych Inwestorów (Uczestników Negocjacji) dopuszczonych do ustnej części negocjacji przed upływem wyznaczonego terminu zakończenia ustnej części negocjacji.

§ 11.

[Przebieg negocjacji]

1. Negocjacje można przeprowadzić, chociażby wpłynęło tylko jedno zgłoszenie spełniające warunki określone w ogłoszeniu o negocjacjach.
2. W ramach pierwszej części negocjacji Komisja:
 - a) otwiera koperty zawierające zgłoszenia, sprawdza dane w nich zawarte, nie ujawniając ich treści uczestnikom;
 - b) sporządza protokół z czynności, o których mowa powyżej;
 - c) zawiadamia uczestników o zakwalifikowaniu do drugiej ustnej części negocjacji lub wzywa podmioty dokonujące zgłoszenia do uzupełnienia braków lub złożenia wyjaśnień zgodnie z postanowieniami Regulaminu.
3. Komisja przeprowadzająca negocjacje odmawia udziału w ustnej części negocjacji osobom, których zgłoszenia:
 - a) nie odpowiadają warunkom negocjacji;
 - b) zostały złożone po wyznaczonym terminie;
 - c) nie zawierają danych wymienionych w § 7 ust. 2 Regulaminu lub dane te są niekompletne oraz nie zawierają dowodów, o których mowa w § 6 ust. 2 i 3 Regulaminu, a braki w tym zakresie nie zostały uzupełnione w terminie wyznaczonym przez Przewodniczącego Komisji na ich uzupełnienie;
 - d) są nieczytelne lub budzą wątpliwości co do ich treści.
4. Komisja przeprowadza ustną część negocjacji (po sprawdzeniu tożsamości uczestników negocjacji) w zakresie wszystkich warunków koniecznych do zawarcia umowy oraz dodatkowych propozycji uczestników negocjacji, osobno z każdą z osób zakwalifikowanych do udziału w tej części.
5. Dodatkowe propozycje uczestników negocjacji złożone w trakcie ustnej części negocjacji nie mogą być mniej korzystne od zawartych w pisemnym zgłoszeniu.

§ 12.

[Ustalenie nabywcy; protokół z negocjacji]

1. Po przeprowadzeniu ustnej części negocjacji Komisja przygotowuje pisemne podsumowania warunków wynegocjowanych z poszczególnymi uczestnikami negocjacji (które zostanie podpisane przez członków Komisji), do którego zostaną załączone ostateczne wynegocjowane warunki nabycia Nieruchomości (Wiążąca Propozycja), sporządzone w formie pisemnej i podpisane przez uczestników negocjacji zgodnie z zasadami reprezentacji. Komisja przekazuje pisemne podsumowanie wraz z Wiążącymi Propozycjami do Zarządu Organizatora, celem ostatecznego rozstrzygnięcia co do ustalenia nabywcy Nieruchomości lub stwierdzenia, że nie wybiera się nabywcy. Zarząd Organizatora niezwłocznie podejmuje uchwałę w przedmiocie wyboru nabywcy Nieruchomości lub stwierdzenia, że nie wybiera się takiego nabywcy. Uchwała Zarządu Organizatora zostanie podjęta w terminie nie później niż 31 lipca 2025 roku. Brak podjęcia uchwały w wyznaczonym terminie oznacza brak wyboru jakiegokolwiek nabywcy.

2. Z przeprowadzonych negocjacji, po podjęciu przez Zarząd Organizatora uchwały, o której mowa w ust. 1 niniejszego paragrafu Regulaminu, Komisja sporządza protokół.
3. Negocjacje uważa się za zamknięte z chwilą podpisania protokołu z negocjacji.
4. Przewodniczący Komisji zawiadamia uczestników negocjacji o wyniku negocjacji niezwłocznie po ich zamknięciu.
5. Protokół z negocjacji powinien zawierać co najmniej:
 - a) oznaczenie miejsca i czasu negocjacji;
 - b) opis przedmiotu negocjacji;
 - c) informację o podmiotach/osobach dopuszczonych i niedopuszczonych do uczestniczenia w negocjacjach, wraz z uzasadnieniem (uzasadnienie dotyczy osób niedopuszczonych do negocjacji);
 - d) informację o cenie nabycia Nieruchomości i terminie jej zapłaty, z uwzględnieniem postanowień § 13 ust. 2 Regulaminu;
 - e) określenie osoby nabywcy.
6. W przypadku wyłonienia nabywcy, protokół z negocjacji sporządza się w dwóch egzemplarzach.
7. Protokół z przeprowadzonych negocjacji podpisują przewodniczący i członkowie Komisji przeprowadzającej negocjacje. Załącznikiem do protokołu negocjacji jest w szczególności: (i) Uchwała Zarządu Organizatora, o której mowa w ust. 1 niniejszego paragrafu, (ii) Wiążące Propozycje, o których mowa w ust. 1 niniejszego paragrafu.
8. Wiążąca Propozycja, o której mowa w niniejszym paragrafie powinna zawierać:
 - ostatecznie proponowaną cenę sprzedaży Nieruchomości (cenę netto, którą uczestnik negocjacji zobowiązuje się zapłacić za nabywaną Nieruchomość),
 - termin zapłaty ww. ceny,
 - termin związania Wiążącą Propozycją nie krótszy niż 5 tygodni.
9. Brak wskazania w Wiążącej Propozycji terminu związania Wiążącą Propozycją będzie oznaczać minimalny termin określony zgodnie z postanowieniami § 12 ust. 8 Regulaminu, tj. 5 tygodni.

§ 13.

[Zawarcie umowy sprzedaży. Zawarcie przedwstępnej umowy sprzedaży.]

1. Protokół z przeprowadzonych negocjacji, stanowi podstawę do zawarcia umowy sprzedaży, zgodnej z projektem stanowiącym załącznik nr 3 do Regulaminu, zawieranej w kancelarii notarialnej w Poznaniu, wskazanej przez MTP - z zastrzeżeniem ust. 6 niniejszego paragrafu.
2. Podmiot wyłoniony w negocjacjach jako nabywca zobowiązany jest do zapłaty ustalonej w ramach negocjacji ceny sprzedaży Nieruchomości nie później niż na 1 (jeden) dzień roboczy przed zawarciem umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego, z uwzględnieniem kwoty wpłaconej zaliczki. Za termin zapłaty ceny uważa się dzień uznania rachunku bankowego MTP.
3. MTP wyznaczy podmiotowi wyłoniёнemu w negocjacjach jako nabywca termin i miejsce (kancelarię notarialną) zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości, przy czym termin ten przypadnie w ciągu 10 dni roboczych od dnia zakończenia negocjacji, a jeśli dzień ten będzie dniem ustawowo wolnym od pracy – w najbliższym dniu roboczym z zastrzeżeniem zdania drugiego niniejszego ustępu. W przypadku gdyby w ramach negocjacji ustalono, że cena sprzedaży Nieruchomości będzie płacona w ratach wówczas MTP wyznaczy podmiotowi wyłoniёнemu w negocjacjach jako nabywca termin i miejsce (kancelarię notarialną) zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości na dzień przypadający po terminie płatności ostatniej raty ceny sprzedaży Nieruchomości.
4. Podmiot wyłoniony w negocjacjach jako nabywca najpóźniej na 3 dni robocze przed wyznaczonym terminem zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości, zobowiązany jest do przedłożenia MTP oryginału zgód korporacyjnych na zawarcie umowy sprzedaży Nieruchomości, jeżeli wymóg uzyskania takich zgód wynika z przepisów prawa lub aktów regulujących funkcjonowanie tego podmiotu (w szczególności z umowy spółki lub statutu). W przypadku, gdy podmiotem wyłoniёnym w negocjacjach jest spółka prawa handlowego (w tym zagraniczna) lub spółka cywilna, przedłożeniu we wskazanym terminie podlega również tekst umowy spółki lub statutu w języku polskim. Złożenie wyżej wymienionych dokumentów nie jest konieczne, jeżeli zostały już przedłożone MTP, zgodnie z zapisami § 6 i 7 Regulaminu.
5. Jeżeli podmiot wyłoniony w negocjacjach jako nabywca nie przystąpi do zawarcia przedwstępnej umowy sprzedaży Nieruchomości w terminie wyznaczonym przez MTP lub nie przystąpi do zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości w terminie wyznaczonym przez MTP lub nie przystąpi do zawarcia umowy dzierżawy Nieruchomości (opisanej w pkt. 8 poniżej) w terminie wyznaczonym przez MTP lub nie spełni warunków zawarcia umowy sprzedaży (w szczególności nie wpłaci ceny w określonym powyżej terminie lub nie okaże stosownych dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy sprzedaży, w tym wymaganych zgód korporacyjnych), MTP może odstąpić od zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości lub przedwstępnej umowy sprzedaży Nieruchomości lub umowy dzierżawy Nieruchomości (opisanej w pkt. 8 poniżej).
6. W przypadku gdy w wyniku negocjacji protokół negocjacji będzie przewidywał, że podmiot wyłoniony w negocjacjach jako nabywca będzie dokonywał płatności ceny sprzedaży za Nieruchomość w ratach (brak jednorazowej płatności) lub z odroczonym terminem płatności jednak nie później niż do dnia 15 grudnia 2025 roku, pomiędzy MTP a tym podmiotem zostanie zawarta przedwstępna umowa sprzedaży Nieruchomości, której projekt stanowi Załącznik nr 3a do Regulaminu. MTP wyznaczy podmiotowi wyłoniёнemu w negocjacjach jako nabywca termin i miejsce (kancelarię notarialną) zawarcia przedwstępnej umowy sprzedaży Nieruchomości, przy czym termin ten przypadnie nie później niż 10. dnia roboczego od dnia zakończenia negocjacji, a jeśli dzień ten będzie dniem ustawowo wolnym od pracy – w najbliższym dniu roboczym, z zastrzeżeniem zdania drugiego niniejszego ustępu.
7. W przypadku gdyby w ramach negocjacji ustalono, że cena sprzedaży Nieruchomości będzie płacona w ratach lub z odroczonym terminem płatności, jednak nie później niż do dnia 15 grudnia 2025 roku,

wówczas MTP wyznaczy podmiotowi wyłoniёнemu w negocjacjach jako nabywca termin i miejsce (kancelarię notarialną) zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości na dzień przypadający po terminie zapłaty całkowitej, wynegocjowanej ceny sprzedaży Nieruchomości.

8. Dodatkowo w dniu podpisania przedwstępnej umowy sprzedaży Nieruchomości opisanej w ust. 6 powyżej w pierwszej kolejności, zawarta zostanie umowa dzierżawy Nieruchomości, która stanowić będzie podstawę prawną dla podmiotu wyłonionego w negocjacjach jako nabywca (prawem do dysponowania Nieruchomością na cele budowlane) do wystąpienia do odpowiednich organów o wydanie pozwolenia na budowę planowanej na Nieruchomości inwestycji. Wzór umowy dzierżawy określający szczegółowe zasady dzierżawy Nieruchomości stanowi Załącznik nr 4 do Regulaminu.

§ 14.

[Koszty sprzedaży]

Nabywca Nieruchomości ponosi koszty notarialne i sądowe związane z nabyciem Nieruchomości, których wysokość określi notariusz.

§ 15.

[Badanie prawne Nieruchomości]

1. Na wniosek zainteresowanego podmiotu MTP udostępni do wglądu dokumentację dotyczącą Nieruchomości.
2. W celu uzyskania dostępu do dokumentacji dotyczącej Nieruchomości zainteresowany podmiot powinien skierować do MTP wiadomość e-mail na adres: tereny.inwestycyjne@grupamtp.pl, w której zgłosi zainteresowanie zapoznaniem się z dokumentacją.
3. Uzyskanie dostępu do dokumentacji dotyczącej Nieruchomości, warunkowane jest podpisaniem oświadczenia o zachowaniu poufności, stanowiącego załącznik nr 1 do Regulaminu.
4. Zainteresowany podmiot ponosi wszelkie koszty związane z analizą udostępnionej dokumentacji.

§ 16.

[Dodatkowe oświadczenia]

MTP dopuszcza możliwość nieznaczących zmian w treści umowy sprzedaży, przedwstępnej umowy sprzedaży i umowy dzierżawy, których projekt stanowi załącznik nr 3, 3a i 4 do Regulaminu. Zmiany mogą obejmować aktualizację stanu faktycznego lub prawnego opisanego w projekcie umowy oraz wprowadzenie oświadczeń stron standardowych dla tego typu transakcji, powinny uwzględniać ustalone w ramach negocjacji warunki sprzedaży i dzierżawy Nieruchomości, natomiast nie mogą prowadzić do zmiany ustalonych w drodze negocjacji istotnych warunków transakcji oraz dzierżawy.

§ 17.

[Postanowienia końcowe]

1. Osoba będąca cudzoziemcem w rozumieniu ustawy z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców (t.j. Dz.U. z 2024 r., poz. 769 ze zmianami) zobowiązana jest w dniu zawarcia umowy sprzedaży Nieruchomości przedłożyć wydane na zasadach i w sytuacjach przewidzianych ustawą zezwolenie właściwego organu na nabycie Nieruchomości, chyba że znajdą przewidziane powołaną ustawą przesłanki wyłączające wymóg uzyskania takiego zezwolenia.
2. MTP może zmienić z ważnych powodów warunki negocjacji lub odwołać negocjacje w każdym czasie, jak również odstąpić od zawarcia umowy sprzedaży lub przedwstępnej umowy sprzedaży, umowy dzierżawy (w szczególności w przypadku nieuzyskania wymaganych zgód korporacyjnych na zawarcie umowy), niezwłocznie podając informację o odwołaniu negocjacji do publicznej wiadomości, poprzez zamieszczenie na stronie www.mtp.pl. Uczestnikom negocjacji, w tym podmiotowi wyłoniёнemu w negocjacjach jako nabywca nie przysługują żadne roszczenia wobec MTP z tego tytułu, z wyjątkiem roszczenia o zwrot zaliczki. W przypadku zmiany warunków negocjacji – na wezwanie MTP - uczestnicy negocjacji, podmioty dokonujące zgłoszenia udziału w negocjacjach oraz podmioty wyłoniёne w negocjacjach zobowiązane są do złożenia oświadczenia, że podmioty te zapoznały się z zaktualizowanymi warunkami negocjacji i przyjmują te warunki bez zastrzeżeń.
3. Informację o przetwarzaniu danych osobowych w związku z negocjacjami zawiera załącznik nr 5 do Regulaminu.
4. W sprawach dotyczących negocjacji osobą do kontaktu ze strony Organizatora jest pani Katarzyna Wieczorek, e-mail: katarzyna.wieczorek@grupamtp.pl; tel. 609 297 547.

Załączniki:

- 1) Załącznik nr 1 - Wzór oświadczenia o zachowaniu poufności.
- 2) Załącznik nr 2 - Wzór oświadczenia o zapoznaniu się z dokumentacją dotyczącą Nieruchomości.
- 3) Załącznik nr 3 - Projekt umowy sprzedaży Nieruchomości.
- 4) Załącznik nr 3a - Projekt przedwstępnej umowy sprzedaży Nieruchomości;
- 5) Załącznik nr 4 - Projekt umowy dzierżawy Nieruchomości;
- 6) Załącznik nr 5 - Informacja o przetwarzaniu danych osobowych.