

## **ZASADY SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI POLSKIEGO ZWIĄZKU MOTOROWEGO**

*(jednolity tekst wg stanu na dzień 23.02.2022 r.)*

### **§ 1.**

1. Niniejsze zasady stosuje się przy zbywaniu:
  - a. nieruchomości stanowiących własność Polskiego Związku Motorowego,
  - b. prawa wieczystego użytkowania gruntu wraz z budynkami i budowlami znajdującymi się na gruncie, na którym prawo to na rzecz PZM zostało ustanowione,
  - c. spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu posiadanego przez PZM.zwanych dalej „nieruchomościami PZM”.
2. Sprzedaż nieruchomości PZM następuje na podstawie uchwały Prezydium ZG PZM wyrażającej zgodę na zbycie, po wcześniejszym zasięgnięciu opinii Rady Nadzorczej podmiotu wnioskującego, jeśli tym podmiotem jest Spółka PZM, Prezydium właściwego ZO, jeśli tym podmiotem jest organ statutowy PZM.
3. Umowa sprzedaży nieruchomości PZM sporządzana jest w formie aktu notarialnego podpisywanego ze strony PZM przez osoby posiadające statutowe uprawnienia lub przez pełnomocnika ustanowionego notarialnie na mocy uchwały Prezydium ZG PZM. Pełnomocnik przed podpisaniem umowy zbycia, zobowiązany jest przesłać do PZM Holding sp. z o.o. projekt umowy notarialnej.
4. Zbycie nieruchomości PZM następuje wg jednej z metod wskazanych w § 3, w zależności od wartości przedmiotu sprzedaży określonej zgodnie z § 2, powiększonej o podatek VAT, jeżeli naliczenie tego podatku wynika z obowiązujących przepisów.
5. Równowartość w PLN kwot wyrażonych w walucie EUR ustala się według średniego kursu tej waluty ogłaszanego przez NBP, z dnia poprzedzającego dzień sporządzenia wniosku, o którym mowa w ust.2 lit.a.

### **§ 2.**

1. Wartość nieruchomości do celów transakcyjnych określa podmiot wnioskujący sprzedaż na podstawie analizy cen rynkowych podobnych nieruchomości na danym terenie, analizy ogłoszeń o przetargach i ofert biur pośrednictwa, oraz innych dostępnych informacji jak np. aktualna wycena sporządzona dla potrzeb wyliczenia wysokości opłaty z tytułu wieczystego użytkowania w przypadku sprzedaży działki niezabudowanej, wartości zapisane w księgach rachunkowych ZG PZM.
2. Wartość nieruchomości określona przez podmiot zgłaszający zbycie, podlega weryfikacji przez PZM Holding sp. z o.o., który w przypadku ograniczonych możliwości ustalenia wartości nieruchomości lub nieruchomości o wartości przewyższającej równowartość w PLN kwoty 200.000 EUR, podejmuje decyzję o sporządzeniu operatu szacunkowego przez rzeczoznawcę majątkowego.

### **§ 3.**

1. Zbycie nieruchomości PZM następuje wg jednej z poniższych metod:
  - a. metodą z wolnej ręki, przy wartości nieruchomości brutto nie przekraczającej równowartości w PLN kwoty 50.000 EUR,
  - b. metodą przetargową, przy wartości nieruchomości brutto powyżej równowartości w PLN kwoty 50.000 EUR, a z zastosowaniem przetargu dwustopniowego, przy wartości brutto przekraczającej równowartość w PLN kwoty 200.000 EUR.

2. Przy sprzedaży nieruchomości PZM będących w dyspozycji Spółek PZM wg metody z wolnej ręki, obowiązuje następujący tryb postępowania :
  - a. zgłoszenie do PZM Holding sp. z o.o. wniosku uzasadniającego zbycie, zawierającego opis nieruchomości, jego stanu technicznego z ew. podaniem wielkości koniecznych nakładów modernizacyjno-remontowych, obecny sposób wykorzystania, perspektywiczne możliwości zagospodarowania, osiągnięte efekty ekonomiczne w ostatnich 12-u miesiącach, przewidywaną cenę sprzedaży, sposób zrealizowania sprzedaży, w tym upowszechnienia oferty – z ewentualnym wykorzystaniem możliwości wymienionych w ust.3 lit.b.
  - b. przeprowadzenie przez PZM Holding sp. o.o. analizy wniosku, o którym mowa w ust.2 lit.a, i w zależności od wyników tej analizy: wystąpienie do Prezydium ZG PZM z wnioskiem o wyrażenie wstępnej zgody na zbycie, przekazanie do Spółki PZM zaleceń PZM Holding sp. z o.o. odnośnie sposobu przygotowania sprzedaży, bądź wyrażenie negatywnej opinii odnośnie sprzedaży.
  - c. po zrealizowaniu przez Spółkę PZM czynności przedsprzedażnych, polegających między innymi na określeniu nabywcy, rokowaniach co do ceny i innych warunków sprzedaży umożliwiających sfinalizowanie transakcji i przekazaniu wymaganych dokumentów, PZM Holding sp. z o.o. wnosi do Prezydium ZG PZM o wyrażenie zgody na zbycie nieruchomości, przedstawiając uzasadnienie i warunki sprzedaży oraz proponując pełnomocnika do podpisania umowy sprzedaży.
  - d. w sytuacji, gdy Spółka PZM w ramach wniosku, o którym mowa w ust.2 lit.a., przedstawi także ofertę/y zakupu, PZM Holding sp. z o.o. w przypadku pozytywnego zaopiniowania wniosku i uznania oferty cenowej za korzystną, może bezpośrednio wystąpić do Prezydium ZG PZM o ostateczne zaakceptowanie transakcji sprzedaży.
3. Przy sprzedaży nieruchomości PZM będących w dyspozycji Spółek PZM wg metody przetargowej, obowiązuje następujący tryb postępowania :
  - a. zgłoszenie do PZM Holding sp. z o.o. wniosku, zgodnie z ust.2. lit.a.
  - b. przeprowadzenie przez PZM Holding sp. z o.o. analizy wniosku i w przypadku zasadności sprzedaży, wystąpienie do Prezydium ZG PZM o wyrażenie wstępnej zgody na zbycie nieruchomości z przedstawieniem uzasadnienia, ceny minimalnej/wywoławczej i propozycji dotyczącej zrealizowania sprzedaży, w tym upowszechnienia oferty, z zastosowaniem jednego z poniższych sposobów:
    - ogłoszenie prasowe w dzienniku lokalnym lub na portalu przeznaczonym do sprzedaży nieruchomości (szczegółowe informacje pod wskazanym nr telefonu),
    - ogłoszenie prasowe w dzienniku lokalnym lub na portalu przeznaczonym do sprzedaży nieruchomości o przetargu pisemnym lub ustnym,
    - skierowanie ofert sprzedaży do wytypowanych co najmniej 3-ch potencjalnych nabywców,
    - zgłoszenie oferty sprzedaży do biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,
    - ogłoszenie prasowe w dzienniku lokalnym i na portalu przeznaczonym do sprzedaży nieruchomości o przetargu dwuetapowym, składającym się ze wstępnego przetargu pisemnego, a następnie z licytacji z udziałem oferentów, którzy zgłosili najkorzystniejsze warunki w I-szym etapie. Sposób ten obowiązuje w przypadku, gdy wartość brutto przedmiotu sprzedaży przekracza równowartość w PLN kwoty 200.000 EUR.

- c. na podstawie uchwały Prezydium ZG PZM wyrażającej wstępną zgodę na zbycie nieruchomości PZM, Prezes Zarządu Spółki PZM powołuje komisję przetargową i realizuje czynności mające na celu wyłonienie nabywcy, a następnie przesyła do PZM Holding sp. z o.o. informację o wynikach przeprowadzonych działań, załączając dokumentację, o której mowa w § 6.
- d. PZM Holding sp. z o.o. po sprawdzeniu prawidłowości dokumentacji przesłanej przez Spółkę PZM, oraz po przeanalizowaniu warunków wybranej oferty zakupu:
  - występuje do Prezydium ZG PZM z wnioskiem o wyrażenie zgody na zbycie nieruchomości PZM, przedstawiając warunki sprzedaży i proponując pełnomocnika do formalnego sfinalizowania transakcji, lub
  - zobowiązuje Spółkę PZM do unieważnienia przetargu i powtórzenia czynności z uwagi na nieprawidłowe ich wykonanie, niezgodnie z zaleceniami bądź niniejszymi „Zasadami”.
- e. w przypadku braku ofert zakupu, PZM Holding sp. z o.o. zobowiązuje Spółkę do powtórzenia czynności przedsprzedażnych z obniżeniem od 0 do 20% ceny wywoławczej z poprzedniego przetargu, wskazując sposób sprzedaży, w tym upowszechnienia oferty.

#### § 4.

1. Zaleca się podmiotowi realizującemu sprzedaż w drodze przetargu, ustalenie wadium w wysokości od 5 do 10% ceny wywoławczej nieruchomości PZM, tytułem zabezpieczenia wykonania zobowiązania wynikającego z przetargu.
2. Wadium wpłacone/wniesione przez oferenta, który wygrał przetarg, należy zaliczyć na poczet ceny nabycia, a wadium pozostałych uczestników przetargu powinno być im niezwłocznie zwrócone.
3. Oferent wygrywający przetarg, który uchylił się od zawarcia umowy kupna-sprzedaży nieruchomości, lub nie zapłacił ceny nabycia w wyznaczonym terminie, traci wadium i prawo do zakupu nieruchomości.

#### § 5.

Ogłoszenia o przetargu powinny być zredagowane zgodnie z powszechnie stosowanymi w tej mierze zasadami i zawierać wymagane informacje, a w szczególności takie jak: określenie przedmiotu przetargu, cena wywoławcza, szczegółowe warunki przetargu, w tym termin i miejsce składania ofert pisemnych, bądź termin i sposób przeprowadzenia przetargu ustnego (terminy nie krótsze niż 14 dni od daty ukazania się ogłoszenia), zapisy dotyczące wpłaty/wniesienia i zwrotu wadium, jego utraty w sytuacji, gdy oferent, który wygrał przetarg uchylił się od zawarcia umowy kupna -sprzedaży, oraz zastrzeżenia o możliwości swobodnego wyboru oferty i unieważnieniu przetargu bez podania przyczyn.

#### § 6.

Prezes Zarządu Spółki PZM, w zależności od ustalonego sposobu sprzedaży nieruchomości PZM, zobowiązany jest przesłać do PZM Holding sp. z o.o. następujące dokumenty:

- a. kopie ogłoszeń prasowych (z podaniem nazwy dzienników i dat ogłoszeń),
- b. kopię zgłoszenia oferty do biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (lub zawartej umowy), wraz z oświadczeniem tegoż biura o sposobie upowszechnienia oferty,
- c. wydruk (scrin) strony portalu internetowego z zamieszczoną ofertą, w przypadku skorzystania z tej formy publikacji,

- d. zarządzenie Prezesa Zarządu Spółki PZM o powołaniu co najmniej trzyosobowej komisji przetargowej z podaniem informacji o składzie komisji. Prezes Zarządu Spółki nie może wchodzić w skład komisji przetargowej.
- e. zatwierdzone przez Prezesa Zarządu Spółki PZM protokoły z posiedzeń komisji przetargowej, zawierające szczegółowe informacje dotyczące sposobu upowszechnienia oferty sprzedaży nieruchomości, złożonych ofert zakupu i spełniania warunków podanych w ogłoszeniach, wraz z wnioskami odnośnie wyboru najkorzystniejszej oferty zakupu.
- f. wszystkie oferty złożone przez zainteresowanych zakupem nieruchomości PZM.

### § 7.

W szczególnie uzasadnionych sytuacjach, Prezydium ZG PZM może podjąć uchwałę o sprzedaży nieruchomości PZM w trybie specjalnym, z pominięciem procedur określonych w niniejszych „Zasadach”. O takim przypadku Prezydium ZG PZM każdorazowo zawiadamia Główną Komisję Rewizyjną PZM.

Za zgodność :

Prezes  
  
Michał Sikora