

REGULAMIN

postępowania przy zbywaniu aktywów trwałych Grupy KOK sp. z o.o.

Grupa KOK sp. z o.o.
WICEPREZES ZARZĄDU
Wiesław Hyżak

Grupa KOK sp. z o.o.
PREZES ZARZĄDU
Kazimierz Naras



GRUPA KOK

Zabrze, dnia 03 lutego 2020 roku

I. POSTANOWIENIA OGÓLNE.

§ 1.

Przedmiotem Regulaminu są zasady i tryb zbywania aktywów trwałych obejmujących:

- 1) Nieruchomości,
- 2) Ruchomości.

§ 2.

Zbywanie aktywów trwałych, następuje na zasadach i w trybie określonych w:

- 1) Umowie Spółki Grupa KOK sp. z o.o.
- 2) Uchwale Zarządu Grupa KOK sp. z o.o.
- 3) Niniejszym „Regulaminie...”.

§ 3.

Ilekroć w Regulaminie jest mowa o:

- 1) Spółce – należy przez to rozumieć Grupa KOK sp. z o.o.
- 2) Aktywach – należy przez to rozumieć aktywa określone w § 1.
- 3) Ofercie inwestycyjnej – należy przez to rozumieć dokument prezentujący aktywa Grupy KOK sp. z o.o. przeznaczone do zbycia.

§ 4.

Uchwały Zarządu Spółki wymaga zbywanie aktywów trwałych.

§ 5.

Biurem właściwym do zbywania aktywów trwałych jest Dział ds. Marketingu i Sprzedaży.

II. OFERTA INWESTYCYJNA.

§ 6.

- 1) Ofertę inwestycyjną przygotowuje, uzupełnia i aktualizuje Dział ds. Marketingu i Sprzedaży Spółki.
- 2) Oferta inwestycyjna musi być rozpowszechniana poprzez zamieszczenie na stronie internetowej Spółki, w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej podmiotu dominującego wobec Spółki w rozumieniu art. 4 pkt 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ministra właściwego w stosunku do tego podmiotu dominującego a także widocznym, publicznie dostępnym miejscu w siedzibie Spółki oraz w innych miejscach przyjętych zwyczajowo do zamieszczania ogłoszeń.
- 3) Dodatkowo oferta inwestycyjna może być rozpowszechniana poprzez:
 - a) wizualizację na stronach internetowych instytucji i podmiotów gospodarczych prowadzących działalność w zakresie oferowania i obrotu nieruchomościami,
 - b) pracowników biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, na zasadach określonych w umowie,
 - c) zamieszczanie na tablicach informacyjnych Oddziałów Spółki,
 - d) publikacje w prasie branżowej.
- 4) Decyzje w sprawie sposobu dodatkowego rozpowszechniania oferty podejmuje Zarząd Spółki.

§ 7.

- 1) Zarząd Spółki podejmuje decyzję o zbyciu aktywów Spółki.
- 2) Dział ds. Marketingu i Sprzedaży dokonuje oględzin aktywów przeznaczonych do zbycia i ustala, w przypadku nieruchomości, stan geodezyjno-prawny i techniczno-użytkowy, a w przypadku ruchomości określa stan techniczno-eksploatacyjny.
- 3) Dział ds. Marketingu i Sprzedaży udziela wszelkich informacji i wyjaśnień dotyczących przedmiotu sprzedaży oraz udostępnia dokumenty będące w jego dyspozycji.

III. SPRZEDAŻ.

§ 8.

- 1) W ramach przygotowania aktywów do sprzedaży Dział ds. Marketingu i Sprzedaży:
 - a) przyjmuje i rejestruje zgłoszenia klientów,
 - b) udziela klientom informacji dotyczących aktywów zamieszczonych w ofercie inwestycyjnej,
 - c) aktualizuje informacje o stanie geodezyjnym i prawnym nieruchomości,
 - d) aktualizuje informacje o stanie technicznym i sposobie użytkowania ruchomości,
 - e) zamawia i odbiera operat szacunkowy określający wartość aktywów, a także udziela informacji rzeczoznawcom majątkowym,
 - f) zamawia i odbiera analizę ekonomiczną ustalającą skutki finansowe oraz uwarunkowania podatkowe związane z aktywami przygotowywanymi do sprzedaży.
 - g) wnioskuję do Zarządu w sprawach, o których mowa w § 4.
- 2) Analizę ekonomiczną, o której mowa w ust. 1 pkt. f, sporządza Zespół ds. Finansowo-Księgowych. Analiza powinna zawierać w szczególności:
 - a) wartości księgowe aktywów,
 - b) osiągnięte przez Spółkę przychody i ponoszone koszty, związane z aktywami,
 - c) potwierdzone przez Zespół ds. Finansowo-Księgowych stawki podatku VAT do określenia ceny wywoławczej brutto i ceny sprzedaży brutto aktywów.
- 3) Rozpoczęcie procesu wyłaniania nabywcy w drodze przetargu nieograniczonego, jeżeli składnik aktywów przekracza równowartość w złotych kwoty 100.000,00 zł, wymaga zachowania procedur opisanych w § 10 i § 11 niniejszego Regulaminu.

§ 9.

- 1) Przetarg na zbycie aktywów organizuje Dział ds. Marketingu i Sprzedaży.
- 2) Zarząd Spółki powołuje Komisję przetargową.
- 3) Komisja przetargowa działa w składzie minimum 3 osób.
- 4) Komisji przetargowej przewodniczy Kierownik Działu ds. Marketingu i Sprzedaży lub inna osoba powołana przez Zarząd Spółki.
- 5) W pracach Komisji przetargowej w uzasadnionych przypadkach mogą uczestniczyć, bez prawa głosu, eksperci spoza Spółki powołani na wniosek przewodniczącego Komisji przetargowej przez Zarząd.
- 6) Nadzór nad pracami Komisji przetargowej sprawuje Zarząd.
- 7) Zarząd Spółki w sprawach, o których mowa w § 4, na wniosek Komisji przetargowej, zatwierdza wynik przetargu lub unieważnia przetarg.

§ 10.

Komisja przetargowa po zatwierdzeniu przez Zarząd Spółki wyniku przetargu przeprowadzonego w oparciu o złożone oferty, w celu spełnienia wymogów zawartych w obowiązujących regulacjach prawnych, zobowiązana jest do podjęcia działań zmierzających do uzyskania wymaganych umową Spółki:

- 1) Zgody Rady Nadzorczej, stosownie do postanowień § 11 ust. 3 pkt. 1.
- 2) Zgody Zgromadzenia Wspólników, stosownie do postanowień § 27 ust. 3 pkt. 3.

§ 11.

- 1) Zarząd Spółki ustala termin zawarcia umowy sprzedaży aktywów i wzywa nabywcę do stawienia się w oznaczonym terminie oraz miejscu do jej podpisania.
- 2) Nabywca nieruchomości jest zobowiązany zapłacić całą cenę sprzedaży najpóźniej w chwili zawarcia umowy w formie aktu notarialnego.
- 3) Nabywca ruchomości jest zobowiązany zapłacić całą cenę sprzedaży w terminie wskazanym w umowie, przed wydaniem przedmiotu umowy.
- 4) Wydanie nabywcy przedmiotu sprzedaży następuje niezwłocznie po zawarciu umowy i zapłaceniu ceny nabycia.
- 5) W przypadku, gdy nabywca posiada wymagalne należności w Grupie KOK sp. z o.o. istnieje możliwość zapłaty za przedmiot sprzedaży poprzez wzajemne potrącenie należności, po uzyskaniu zgody Zarządu.

IV. PRZETARG.

§ 12.

- 1) Zbycie przez Spółkę składników aktywów trwałych w rozumieniu ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, odbywa się w trybie przetargu w przypadku składników o wartości powyżej 0,1% sumy aktywów, ustalonych na podstawie ostatniego zatwierdzonego sprawozdania finansowego, chyba że wartość zbywanego składnika nie przekracza 20.000,00 zł (słownie: dwadzieścia tysięcy złotych).
- 2) Spółka może zbywać składniki aktywów trwałych bez przeprowadzenia przetargu, w przypadku gdy:
 - a) przedmiotem umowy są akcje/udziały lub inne składniki finansowego majątku trwałego albo licencje, patenty lub inne prawa własności przemysłowej albo know-how, jeżeli warunki i odmienny niż przetarg publiczny tryb sprzedaży określa uchwała Zgromadzenia Wspólników,
 - b) zbycie następuje w postępowaniu likwidacyjnym na zasadach określonych uchwałą Zgromadzenia Wspólników z zachowaniem odrębnych przepisów,
 - c) przedmiotem zbycia są nieruchomości lokalowe mieszkalne stanowiące własność spółki, a sprzedaż następuje, za cenę nie niższą niż 50 % ich wartości rynkowej, na rzecz najemcy lub stale z nim zamieszkującej osoby bliskiej w rozumieniu art. 4 pkt 13 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami; cenę określa się z uwzględnieniem, że przedmiotem sprzedaży są lokale zajęte; wartość ulepszeń dokonanych przez najemcę zalicza się na poczet ceny lokalu,
 - d) w innych uzasadnionych przypadkach na wniosek Zarządu, za cenę oraz na zasadach określonych uchwałą Zgromadzenia Wspólników,
 - e) zbycie następuje na rzecz spółek zależnych,
 - f) przedmiotem zbycia są prawa do emisji CO2 oraz ich ekwiwalenty.

- 3) Przed przystąpieniem do przetargu Spółka określa cenę wywoławczą, która nie może być niższa niż wartość rynkowa, ustalona przez rzeczoznawców; jeżeli wartości tej nie można ustalić, cena ta nie może być niższa od wartości księgowej netto.
- 4) Spółka może odstąpić od wyceny sprzedawanego składnika aktywów trwałych przez rzeczoznawcę, jeżeli:
 - a) koszt jego wyceny w sposób oczywisty przekraczałby wartość rynkową,
 - b) składnik aktywów trwałych ma ustaloną cenę giełdową.

§ 13.

- 1) Jeżeli pierwsze postępowanie przetargowe nie wyłoni nabywcy:
 - a) w przypadku nieruchomości – Zarząd może obniżyć cenę wywoławczą ustaloną w ogłoszeniu do wysokości 2/3 ceny wywoławczej z pierwszego przetargu,
 - b) w przypadku ruchomości – Zarząd może obniżyć cenę wywoławczą ustaloną w ogłoszeniu do wysokości 1/2 ceny wywoławczej z pierwszego przetargu,
- 2) Jeżeli drugie postępowanie przetargowe nie wyłoni nabywcy, Zarząd może zarówno dla nieruchomości jak i ruchomości może ustalić cenę wywoławczą w wysokości nie niższej niż aktualna wartość księgowa.
- 3) Obniżenie ceny wywoławczej zbywanych aktywów trwałych wymaga uchwały Zarządu Spółki.

§ 14.

- 1) Ogłoszenie o przetargu zamieszcza się na stronie internetowej Spółki, w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej podmiotu dominującego wobec Spółki w rozumieniu art. 4 pkt 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ministra właściwego w stosunku do tego podmiotu dominującego a także widocznym, publicznie dostępnym miejscu w siedzibie Spółki oraz w innych miejscach przyjętych zwyczajowo do zamieszczania ogłoszeń.
- 2) Przetarg może się odbyć nie wcześniej niż po upływie 14 dni od dnia ogłoszenia o przetargu.
- 3) Zgłoszenie jednej ważnej oferty wystarcza do przeprowadzenia przetargu.

§ 15.

W przetargu jako oferenci nie mogą uczestniczyć:

- 1) Członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki,
- 2) podmiot gospodarczy prowadzący przetarg oraz Członkowie jego Zarządu,
- 3) osoby, którym powierzono wykonanie czynności związanych z przeprowadzeniem przetargu,
- 4) małżonek, dzieci, rodzice i rodzeństwo osób, o których mowa w pkt 1-3,
- 5) osoby, które pozostają z prowadzącym przetarg w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do bezstronności prowadzącego przetarg.

§ 16.

- 1) Przetarg przeprowadza się w formach:
 - 1) przetargu ustnego;
 - 2) przetargu pisemnego.
- 2) Sprzedaż aktywów w przetargu nie może nastąpić za cenę niższą od ceny wywoławczej.
- 3) Ogłoszenie o przetargu powinno zawierać:
 - a) oznaczenie firmy, siedzibę i adres Spółki,
 - b) oznaczenie terminu i miejsca przeprowadzenia przetargu,

- c) oznaczenie terminu i miejsca, w którym można obejrzeć sprzedawane aktywa,
 - d) określenie nieruchomości/ruchomości będącej przedmiotem przetargu,
 - e) wysokość ceny wywoławczej, wadium oraz postąpienia,
 - f) oznaczenie terminu i sposobu wnoszenia wadium,
 - g) wskazanie miejsca, terminu i trybu składania ofert oraz okresu, w którym oferta jest wiążąca,
 - h) pouczenie dotyczące spraw określonych niżej w ust 4 – 11 oraz § 17 ust. 8,
 - i) w przypadku przetargu pisemnego – pouczenie dotyczące spraw określonych w § 19 ust. 3,
 - j) informację, że organizatorowi przetargu przysługuje prawo zamknięcia przetargu bez wybrania którejkolwiek z ofert, bez podania przyczyn.
- 4) Warunkiem przystąpienia do przetargu jest wniesienie wadium w wysokości minimum 5 % ceny wywoławczej sprzedawanego składnika aktywów trwałych.
 - 5) Wadium wnosi się w gotówce lub gwarancjach bankowych. Spółka może określić inne formy zabezpieczenia, które mogą być wnoszone na pokrycie wadium.
 - 6) Komisja przetargowa, niezwłocznie przed wywołaniem licytacji albo po otwarciu ofert sprawdza, czy oferenci wnieśli wadium w należytej wysokości.
 - 7) Wadium złożone przez oferentów, których oferty nie zostaną przyjęte, zostanie zwrócone niezwłocznie po dokonaniu wyboru oferty.
 - 8) Za datę dokonania wyboru oferty uznaje się datę otwarcia ofert przetargowych/przeprowadzenia licytacji i sporządzenia pisemnego protokołu z jej przebiegu.
 - 9) Wadium złożone przez nabywcę zostanie zarachowane na poczet ceny. Jeżeli wadium było złożone przez nabywcę w innej formie niż w gotówce, ulega ono zwrotowi po zapłaceniu całej ceny nabycia.
 - 10) Wadium przepada na rzecz Spółki, jeżeli oferent, którego oferta zostanie przyjęta, uchyli się od zawarcia umowy.

§ 17.

- 1) Przetarg ustny odbywa się w drodze publicznej licytacji.
- 2) Przetarg otwiera Przewodniczący komisji przetargowej i kieruje jej pracami.
- 3) Licytację prowadzi osoba fizyczna wyznaczona przez Przewodniczącego komisji przetargowej z pośród jej członków, zwana dalej „licytatorem”.
- 4) Wywołując licytację podaje się do wiadomości przedmiot przetargu oraz jego cenę wywoławczą.
- 5) Postąpienie nie może wynosić mniej niż jeden procent ceny wywoławczej. Zaoferowana cena przestaje wiązać oferenta, gdy inny oferent zaoferował wyższą cenę.
- 6) Po ustaniu postąpień licytator, uprzedzając obecnych, po trzecim ogłoszeniu, zamyka przetarg i udziela przybicia oferentowi, który zaoferował najwyższą cenę.
- 7) Przetarg jest ważny bez względu na liczbę uczestników przetargu, jeżeli przynajmniej jeden uczestnik zaoferował co najmniej jedno postąpienie powyżej ceny wywoławczej. Do zawarcia umowy sprzedaży dochodzi po spełnieniu postanowień § 11 ust. 2-4.
- 8) Nabywca, który w terminach określonych w § 11 ust. 2-4 nie uiszczy ceny nabycia, traci prawa wynikające z przybicia oraz wadium na zasadach określonych w § 16 ust. 11.

§ 18.

Licytator, niezwłocznie po zakończeniu licytacji, sporządza protokół z jej przebiegu, który powinien zawierać:

- 1) Oznaczenie czasu i miejsca licytacji,
- 2) Imię i nazwisko licytatora,

- 3) Przedmiot przetargu i wysokość ceny wywoławczej,
- 4) Listę uczestników licytacji z wyszczególnieniem wysokości i rodzaju wniesionego wadium,
- 5) Imię i nazwisko i miejsce zamieszkania albo firmę i siedzibę nabywcy,
- 6) Cenę zaoferowaną przez nabywcę za aktywa,
- 7) Oznaczenie sumy, jaką nabywca uiścił na poczet ceny,
- 8) Wnioski i oświadczenie osób uczestniczących w licytacji,
- 9) Wzmiankę o odczytaniu protokołu w obecności uczestników licytacji,
- 10) Podpis osoby prowadzącej licytację oraz podpis nabywcy albo wzmiankę o przyczynie braku jego podpisu, a także podpisy członków komisji przetargowej.

§ 19.

- 1) Komisja przetargowa w przetargu pisemnym dokonuje otwarcia ofert oraz ustala, które z nich spełniają wymagania formalne, a następnie wybiera oferenta, który zaoferował cenę najwyższą.
- 2) W razie ustalenia, że kilku oferentów zaoferowało w przetargu pisemnym tę samą cenę, komisja przetargowa kontynuuje przetarg w formie licytacji, z zachowaniem przepisów, o których mowa w § 17 i § 18.
- 3) Z przebiegu przetargu pisemnego komisja przetargowa sporządza protokół. Przepisy § 18 stosuje się odpowiednio.

V. POSTANOWIENIA KOŃCOWE.

§ 20.

W sprawach nieuregulowanych niniejszym Regulaminem mają zastosowanie przepisy, o których mowa w § 2 ust. 1 i 2.

§ 21.

Regulamin wchodzi w życie z dniem 17 lutego 2020 roku.

