



Telewizja Polska Spółka Akcyjna
z siedzibą przy ul. J. P. Woronicza 17,
00-999 Warszawa

ogłasza przetarg pisemny nieograniczony

1. Przedmiot przetargu.

Przedmiotem przetargu pisemnego nieograniczonego jest sprzedaż prawa użytkowania wieczystego niezabudowanej nieruchomości gruntowej położonej w Warszawie, przy ul. Z. Modzelewskiego, tj. działki o numerze ewidencyjnym 23/1, obręb 1-02-16, o powierzchni 766 m², dla której Sąd Rejonowy dla Warszawy - Mokotowa w Warszawie, VII Wydział Ksiąg Wieczystych, prowadzi księgę wieczystą o numerze WAZM/00205345/8.

Szczegółowy opis nieruchomości dostępny jest na stronie internetowej:

<http://www.nieruchomosci.tvp.pl>

2. Cena wywoławcza.

Cena wywoławcza wynosi 260.057,00 zł (słownie: dwieście sześćdziesiąt tysięcy pięćdziesiąt siedem złotych), powiększoną o należny podatek od towarów i usług (VAT),

WADIUM

13.000,00 zł (słownie: trzynaście tysięcy złotych). Wadium wnosić w pieniądzu

3. Organizacja przetargu.

3.1. Przetarg prowadzony jest w formie przetargu pisemnego nieograniczonego, stosownie do postanowień „Zasad organizowania przetargu na sprzedaż nieruchomości TVP S.A.” stanowiących załącznik do Uchwały Zarządu Spółki Telewizja Polska S.A. z dnia 27.04.2004 r. (z późniejszymi zmianami).

3.2. Przetarg prowadzony będzie przez przewodniczącą komisji przetargowej powołanej Uchwałą Zarządu Spółki.

3.3. Oferentami mogą być osoby fizyczne lub osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej.

3.4. Warunkiem uczestnictwa w przetargu jest:

- złożenie pisemnej oferty w terminie **do dnia 5 listopada 2014 r. do godziny 12:00.** Ofertę w zamkniętej kopercie z dopiskiem „Oferta nieruchomości gruntowej położonej w Warszawie, przy ul. Z. Modzelewskiego.” można składać osobiście w siedzibie Telewizji Polskiej S.A. w Warszawie przy ul. J.P. Woronicza 17, w bloku Sępólno, pok. 111) lub za pośrednictwem poczty na adres: Telewizja Polska S.A. Ośrodek Administracji, ul. J.P. Woronicza 17, 00-999 Warszawa, blok Sępólno, pok. 111. Decyduje data wpływu.
- wniesienie przez Oferenta wadium w kwocie 13.000,00 zł (słownie: trzynaście tysięcy złotych). Wadium w pieniądzu należy wpłacić przelewem na rachunek bankowy Telewizji Polskiej S.A. prowadzony przez Bank Handlowy w Warszawie nr: 34 1030 1508 0000 0008 1726 2384. Dowód wniesienia wadium musi zawierać w rubryce „tytułem” sformułowanie ze zwrotem „wadium – nieruchomość w Warszawie, przy ul. Z. Modzelewskiego”. Wpłaty wadium należy dokonać w taki sposób, aby wadium wpłynęło na rachunek bankowy Telewizji Polskiej S.A. wskazany wyżej **najpóźniej w dniu 4 listopada 2014r. do godziny 24.00.** Decyduje data wpływu.

3.5. Sprzedający ma prawo odrzucenia bez rozpatrywania oferty, która nie będzie zabezpieczona akceptowalną formą wadium w wymaganej wysokości, bądź wadium zostało wniesione po terminie wskazanym w pkt. 3.4 lit. b).

3.6. Wadium wniesione w pieniądzu zostanie umieszczone na oprocentowanym rachunku bankowym. Oferentom, którzy przetargu nie wygrali, wniesione wadium zostanie zwrócone niezwłocznie w całości wraz z odsetkami wynikającymi z umowy rachunku bankowego, na którym było ono przechowywane.

3.7. Według zasad określonych wyżej wadium jest zwracane także w przypadku odwołania przetargu albo jego unieważnienia.

Wadium wniesione przez Oferenta, który wygrał przetarg, zostanie zaliczone przez Telewizję Polską S.A. na poczet ceny nabycia. Wadium to będzie przechowywane na oprocentowanym rachunku bankowym.

Wadium jest zwracane Oferentowi, który wygrał przetarg, jeżeli do zawarcia umowy nie dojdzie z przyczyn niezależnych od Oferenta (unieważnienie przetargu, upływ terminu związania ofertą). Wadium jest w takim wypadku zwracane niezwłocznie.

Telewizja Polska S.A. zatrzymuje wadium, jeżeli Oferent, który wygrał przetarg (a) odmówił podpisania umowy na warunkach określonych w ofercie, lub (b) zawarcie umowy stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie Oferenta

3.8. Oferta dotyczyć musi wyłącznie całego przedmiotu przetargu.

3.9. Oferta wiąże Oferenta przez okres 4 miesięcy licząc od daty jej złożenia.

3.10. Oferta powinna zawierać:

- Dane Oferenta: imię i nazwisko, adres zamieszkania oraz numer dowodu osobistego Oferenta lub nazwę firmy i siedzibę oraz aktualny odpis z rejestru przedsiębiorców, jeżeli Oferent jest osobą prawną; numer konta, na który należy dokonać ewentualnego zwrotu wadium;
- Datę sporządzenia oferty;
- Szczegółowe określenie przedmiotu oferty;
- Oferowaną cenę netto (słownie), równą co najmniej cenie wywoławczej
- Podpis Oferenta lub osób upoważnionych do reprezentowania Oferenta zgodnie z odpisem z rejestru;
- Zezwolenia i zgody jeżeli ze względu na osobę Oferenta są one prawem wymagane;
- Oświadczenie o zapoznaniu się z warunkami przetargu, spełnieniu i akceptacji warunków przetargu;
- Oświadczenie, że Oferent zapoznał się z wyceną nieruchomości, jej stanem faktycznym i prawnym oraz nie wnosi z tego tytułu żadnych zastrzeżeń;
- Dowód wpłacenia wadium.

3.11. Rozstrzygnięcie przetargu

a) Otwarcie ofert nastąpi na posiedzeniu jawnym w siedzibie Telewizji Polskiej S.A. w Warszawie, przy ul. J.P. Woronicza 17, budynek Sępólno, pok. 118, **5 listopada 2014 r., o godzinie 12:15**

b) Jeżeli w przetargu nie można dokonać wyboru oferty najkorzystniejszej ze względu na to, że zostały złożone oferty o takiej samej cenie, Telewizja Polska S.A. organizuje dodatkowy przetarg ustny ograniczony odnośnie Oferentów; przy czym postąpienie nie może wynosić mniej niż jeden procent ceny wywoławczej.

c) Oferent – Nabywca zostanie poinformowany o sposobie i miejscu zawarcia umowy. Jeżeli nabywca nie stawi się w miejscu i w terminie uzgodnionym, Sprzedający może odstąpić od zawarcia umowy, a wniesione wadium zostanie zatrzymane przez Telewizję Polską S.A.;

d) Do zawarcia umowy niezbędne jest uiszczenie pełnej ceny;

e) Telewizja Polska S.A. zastrzega sobie prawo odwołania przetargu lub jego unieważnienia w każdym momencie bez podawania przyczyn. Informacja taka zostanie podana do wiadomości w formie przewidzianej dla ogłoszenia informacji o przetargu w przypadku gdy odwołanie lub unieważnienie przetargu będzie miało miejsce przed terminem składania ofert albo w formie zawiadomienia Oferentów, którzy złożyli oferty jeżeli unieważnienie przetargu odbędzie się po terminie do składania ofert;

f) Niezależnie od wyników postępowania, Oferent ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty jak również nie przysługujące Oferentowi prawo do jakichkolwiek roszczeń wobec Telewizji Polskiej S.A. z tytułu zawarcia albo nie zawarcia umowy oraz odwołania albo unieważnienia przetargu.

3.12. Zawarcie umowy musi być poprzedzone wpłaceniem przez Oferenta całości ceny nabycia. Termin wniesienia ceny określi Telewizja w piśmie informującym Oferenta o miejscu i terminie zawarcia umowy, po zatwierdzeniu przez Zarząd Telewizji Polskiej S.A. wyniku postępowania. Niewnieśnienie całości ceny lub niestawienie się Oferenta na termin zawarcia umowy uprawnia Telewizję Polską S.A. do odstąpienia od umowy bez wyznaczania dodatkowego terminu i do zatrzymania wadium.

3.13. Przed zawarciem umowy Oferent obowiązany jest uzyskać wymagane zgody i zezwolenia na nabycie prawa użytkowania wieczystego, jeżeli obowiązujące przepisy takich zgód/zezwoleń wymagają, i to pod rygorem zatrzymania wadium.

3.14. Sprzedający informuje i zastrzega, że sprzedaż prawa użytkowania wieczystego przedmiotowej nieruchomości nastąpi pod warunkiem, że uprawniony organ nie skorzysta z przysługującego mu prawa pierwokupu (art. 109 ustawy z dnia 21.08.1997 roku o gospodarce nieruchomościami).

4. Informacje dodatkowe.

Szczegółowych informacji dotyczących organizacji przetargu udziela Pani Elżbieta Gromacka, Tel. 0 601 600 064

A16

ORGANIZATOR:

**DZIENNIK
GAZETA PRAWNA**

PATRONAT
PREZYDENTA RP
BRONISŁAWA
KOMOROWSKIEGO

**25
wolności**

PARTNER MEDIALNY:

TVP INFO

PARTNER
STRATEGICZNY:

ORLEN

Wirtualny sejf, a w nim całkiem realna gotówka

Jak trzy młode poznanianki zdominowały rynek internetowego zarządzania dokumentami podczas złożonych i poufnych transakcji



Aleksandra Prusator, Aleksandra Porębska i Marta Kotwis zabezpieczały już transakcje warte łącznie 30 mld zł

Cezary Pytlos

cezary.pytlos@infor.pl

Virtual Data Room to bezpieczna platforma, do której Aleksandra Prusator, Aleksandra Porębska i Marta Kotwis wprowadzają dokumenty warte nierzadko setki milionów złotych. Dzięki nim biznesmeni, doradcy czy prawnicy przygotowujący się do zakupu, restrukturyzacji lub skredytowania przedsiębiorstwa mają w jednym miejscu istotne informacje o tej firmie, dostępne przez całą dobę.

– VDR to system informatyczny dostępny przez internet, który służy do wymiany poufnych dokumentów pomiędzy firmami – wyjaśnia Porębska, odpowiedzialna w firmie Fordata za IT.

– Jesteśmy pionierem na polskim rynku kapitałowym. Wspieramy największe transakcje M&A, IPO, inwestycje private equity, restrukturyzacje, projekty związane z pozyskiwaniem finansowania oraz prywatyzacje w Polsce i innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej – twierdzi Aleksandra Prusator zajmująca się marketingiem firmy. Dodaje, że ich systemy podniosły bezpieczeństwo i efektywność kilkuset transakcji różnego typu o łącznej wartości ponad 30 mld zł. Z usług Fordata korzystają dziś m.in.: fundusz private equity Enterprise Investors, NFI Empik, Zelmer, Bank DNB, BOŚ Bank, Polimex Mostostal, Budimex, DM PKO Banku Polskiego, Deloitte Advisory, Ernst & Young i KPMG Advisory.

Marta Kotwis, odpowiedzialna za relacje z kluczowymi klientami, zastrzega jednak, że w Polsce wciąż jest w ich branży sporo do zrobienia. Niewielu przedsiębiorców czy doradców transakcyjnych chwali się użyciem tego narzędzia – w przeciwieństwie np. do Stanów Zjednoczonych, w których aż 50 proc. z nich korzysta z tego systemu. – U nas zaledwie niewielki procent transakcji realizowany jest zgodnie z najlepszymi praktykami. A szkoda, bo ostatnie raporty Mergermarket.com pokazują, że rynek napędzają właśnie transakcje małej i średniej wielkości i jest to trend postępujący – dodaje Kotwis.

jak to zrobić. W końcu podzielili zadania i wzięły się do pracy.

Na start potrzebna była jednak nie tylko wiedza, lecz także pieniądze. Pozyśkały je z unijnego programu 8.1 oraz od inwestorów prywatnych, którymi były osoby związane z Beskidzkim Domem Maklerskim. Początkowo firma nazywała się Datapoint, w tym roku została przemianowana na Fordata.

– Największym wyzwaniem było pozyskanie pierwszego prestiżowego klienta – wspomina Prusator.

Na szczęście od razu udało im się wskoczyć na duże konia. Na początek ob-

dział ogromne zaangażowanie zespołu i miał pewność, że damy z siebie więcej niż inni – opowiada Prusator.

Ten projekt zapewnił im większą rozpoznawalność w branży. W kolejnych miesiącach wachlarz klientów szybko się rozszerzał. Dziś zagraniczni potentaci, tacy jak Intralinks, Imprima czy Merrill Corporation, przyglądają się z niedowierzaniem firmie Fordata.

– Liczba użytkowników naszego systemu przekroczyła 20 tys. osób. Nasza branża wymaga szczególnego zaufania, bo mamy do czynienia z poufnyymi dokumentami i procesami. Liczy się w niej reputacja i wiarygodność. Wszystkie firmy, z którymi bezpośrednio konkurujemy, to marki globalne, o stabilnej reputacji, oferujące swoje usługi na arenie międzynarodowej. Naszym sukcesem jest to, że w dość krótkim czasie udało nam się zbudować nawet większy poziom zaufania – podkreśla Prusator.

Choć w ich działalności pojawiają się także klienci z innych krajów europejskich, jak np. Holandia czy Wielka Brytania, to o wejściu w paszczę lwa, czyli o londyńskim City, na razie nie myślą. Gdy pytamy o plany ekspansji zagranicznej, podkreślają jednak, że w przypadku tej branży nie ma czegoś takiego jak granice. W transakcjach uczestniczą inwestorzy z całego świata, a one mają nadzieję, że z czasem coraz większy strumień tej gotówki wpływać będzie właśnie do ich wirtualnego pokoju.

**NIE MA WOLNOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Virtual Data Room odwiedziło już ponad 20 tys. osób. Także z zagranicy

Aleksandra Prusator przypomina, że jeszcze sześć lat temu nikt w Polsce nie korzystał z tego typu rozwiązania. Dla zagranicznych firm, specjalizujących się w tego typu usługach, byliśmy za małym rynkiem, a Polacy za bardzo nie wiedzieli, jak to robić.

Do czasu aż Marta Kotwis nie wyjechała za pracę do Wielkiej Brytanii. Młodziutka studentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu zatrudniła się w zajmującej się podobną działalnością firmie w londyńskim City. Po kilku miesiącach wpadła na pomysł, by przenieść metodę do Polski. Aleksandra Prusator pamięta, że w pewnym momencie przez Skype'a rozmawiały tylko o tym,