

Współpraca miasta z inwestorem w zakresie, w jakim inwestor zobowiąże się do zaprojektowania, wybudowania i sfinansowania w określonym czasie lokali odpowiadających miastu powierzchnią, standardem wykończenia i wyposażeniem, w zamian za to, że miasto lokale te wynajmie/wydzierżawi na podstawie wieloletnich umów, określających wysokość czynszu lub sposób jego ustalenia, a następnie będzie miało prawo lokale te nabyć na własność na podstawie umowy sprzedaży, za określoną z góry cenę lub cenę określoną w ustalony przez strony sposób na moment zawarcia umowy sprzedaży (włącznie z możliwością zaliczenia uiszczanego czynszu na poczet ceny sprzedaży), może przybrać formę złożonej umowy, zawartej w trybie przepisów u.p.z.p.

Zarysowany powyżej model współpracy wyczerpuje znamiona mieszanej umowy o roboty budowlane (dostawy) i nabycie nieruchomości. Okoliczność ta z kolei przesądza o konieczności zastosowania przepisów u.p.z.p. Zastosowanie tego modelu w praktyce mogłoby zakładać, że miasto zamieszcza w Biuletynie Zamówień Publicznych (o ile wartość robót budowlanych i związanych z nimi dostaw w zakresie lokali budowanych na potrzeby miasta nie przekracza kwoty 5 186 000 euro) lub w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (o ile wartość robót budowlanych i związanych z nimi dostaw w zakresie lokali budowanych na potrzeby miasta przekracza kwoty 5 186 000 euro) ogłoszenie o zamówieniu publicznym na roboty budowlane. Trybem wyboru wykonawcy byłby dialog konkurencyjny, umożliwiający prowadzenie dialogu z podmiotami spełniającymi warunki udziału w postępowaniu, w wyniku którego możliwe jest ustalenie warunków prawnych, ekonomicznych i finansowych współpracy, a kryteriami oceny ofert byłaby wysokość czynszu najmu/dzierżawy, cena sprzedaży lokali, jak i odległość nieruchomości od aktualnej siedziby Urzędu miasta/rynku/innego punktu odniesienia. Przedmiotem zamówienia byłoby zaprojektowanie, budowa i sfinansowanie w terminie nie dłuższym niż np. 2 lata budynku, w którym przewidziane byłyby lokale biurowe o powierzchni co najmniej X, o standardzie wykończenia Y i o wyposażeniu Z, umożliwiające wykorzystanie biur na potrzebę miasta, a także sala konferencyjna o określonej powierzchni, standardzie i wyposażeniu, przy czym wielkość powierzchni biurowej, jak i innej w budynku mogłaby być większa, ale jej budowa i wykorzystanie nie byłoby objęte przedmiotem zamówienia. Wielkość lokali, ich standard i wyposażenie zostałyby szczegółowo określone przez miasto w programie funkcjonalno-użytkowym. Przedmiot zamówienia obejmowałby również odpowiedzialność wykonawcy, w okresie trwania umowy, za pełnienie roli zarządcy nieruchomości, a przedmiot zamówienia powinien zostać zrealizowany na nieruchomości, której właścicielem lub prawnym dysponentem, na podstawie innego niż własność tytułu prawnego, jest wykonawca, zlokalizowanej na obszarze istotnym z powodów rewitalizacyjnych (lub innych leżących u genezy przedsięwzięcia). Istotne, aby w postępowaniu mogli wziąć udział wszyscy potencjalni wykonawcy, którzy dysponują odpowiednią powierzchnią biurową (inną infrastrukturą) w określonych standardach i wyposażeniu, mieszającymi się w obszarze zainteresowania miasta. Umowa zawarta może być na odpowiednio długi czas, np. dziesięć czy piętnaście lat od momentu zakończenia oczekiwanej przez miasto inwestycji i protokolarnego przekazania lokali do korzystania zamawiającemu. Wynagrodzeniem wykonawcy będzie kwota wskazana w ofercie, płatna miesięcznie/kwartalnie przez okres trwania umowy, tytułem czynszu najmu/dzierżawy nieruchomości, a umowa będzie mogła przewidywać, że w okresie jej trwania, miasto będzie miało prawo nabycia lokali na własność, po cenie wskazanej w ofercie, przy czym na poczet ceny sprzedaży zaliczony będzie uiszczony czynsz.

Z uwagi na złożony charakter transakcji i możliwość księgowania zobowiązań wieloletnich miasta wobec inwestora poza długiem publicznym w niniejszym modelu, umowa może mieć charakter umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. W tym kontekście warto zauważyć, że zdefiniowany w art. 2 pkt 5 ustawy o ppp, wkład własny, to świadczenie podmiotu publicznego lub partnera prywatnego polegające w szczególności na poniesieniu części wydatków na realizację przedsięwzięcia, w tym sfinansowaniu

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: sobota, 25, lipiec 2015 13:00

Super User

Odsłony: 455

---

dopłat do usług świadczonych przez partnera prywatnego w ramach przedsięwzięcia lub wniesieniu składnika majątkowego. Wyraźnie stwierdzono zatem, że nieruchomość, na której realizowane jest przedsięwzięcie stanowić może własność partnera prywatnego.

Powyższy model pozwala na zawarcie bezpośredniej umowy między miastem, z jednej strony zobowiązanym do najmu/dzierżawy określonej powierzchni lokalowej, a z drugiej strony zobowiązującym wykonawcę do dostarczenia takiej powierzchni lokalowej w określonym czasie i wynajęcia/wydzierżawienia jej gminie. Obie strony dysponować będą kontraktowym zabezpieczeniem swoich potrzeb. Model ten jednocześnie wyraźnie wpisuje się w stanowisko wyrażone przez Prezesa UZP, KIO i Sąd Najwyższy w cytowanych powyżej sprawach. Do zawarcia umowy dojdzie w wyniku postępowania negocjacyjnego (dialog konkurencyjny) w ramach partnerstwa publiczno-privatnego lub jedynie na mocy przepisów prawa zamówień publicznych.

*Autorzy: Bartosz Korbus, Marcin Wawrzyniak*