

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED]

- kf) cena za identifikáciu a posúdenie potenciálnych navrhovateľov (perspektívnych nadobúdateľov) vrátane posúdenia splnenia podmienok účasti, ak sa títo požiadajú o účasť (predložia kvalifikačné dokumenty v rámci 1. etapy) vrátane vysvetľovania podmienok účasti a súťažných podmienok;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED]

- kg) cena za služby spolupráce pri hodnotení súťažných návrhov predložených navrhovateľmi (potenciálnymi nadobúdateľmi) do obchodnej verejnej súťaže alebo iného modelu;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED]

- kh) cena za služby spolupráce pri štruktúrovaní a vyjednávaní o predaji;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DP [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

- ki) cena za vedenie úplnej dokumentácie o obchodnej verejnej súťaži ako aj o celej transakcii;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DP [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

- jj) cena za služby pravidelného informovania verejného obstarávateľa o postupe „transakcie“ a poskytovanie všetkých ostatných s transakciou súvisiacich služieb.

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

Cena bez DPH, celkom: [REDACTED] KK)

DPH, celkom: [REDACTED] SKK)

Cena s DPH, celkom: [REDACTED] SKK)

W

z toho: cena bez DPH [REDACTED] K) k tomu [REDACTED]

[REDACTED] celková cena s DPH [REDACTED]

gd) ceny za organizáciu druhej etapy vrátane prípadného súťažného dialógu,

z toho: cena bez DPH [REDACTED] K) k tomu [REDACTED]

[REDACTED] celková cena [REDACTED] SKK)

ge) ceny za organizáciu tretej etapy vrátane prípadného súťažného dialógu,

z toho: cena bez DP [REDACTED] KK) k tomu [REDACTED]

[REDACTED], celková cena s DP [REDACTED] K)

- h) cena za spoluprácu s verejným obstarávateľom pri záverečných rokovaniach o obsahu zmluvy a s ňou súvisiacich ďalších transakčných dokumentov a zrealizuje predaj,

cena bez DPH [REDACTED] KK) k tomu DPH [REDACTED] SKK),
celková cena s DPH [REDACTED] SKK)

- i) cena za vypracovanie marketingových podkladov, oznámenia o výzve vrátane jej zverejnenia a propagácie vybraných príležitostí, súťažných podmienok výzvy vrátane organizácie procesu verejnej obchodnej súťaže alebo iného modelu súkromného obstarávania, najmä koordináciu pri predkladaní súťažných návrhov, bude asistovať pri hodnotení súťažných návrhov a komunikácii s navrhovateľmi až do realizácie ukončenia procesu predaja,

cena bez DPH [REDACTED] K) k tomu DPH [REDACTED], celková
cena s DPH [REDACTED].

- j) cena za služby výhradného realitného poradcu pri potenciálnom alebo skutočnom predaji všetkých alebo niektorých nehnuteľností nachádzajúcich sa vo vlastníctve verejného obstarávateľa – Nemocnice Ministerstva obrany SR, a.s. a ktoré budú predmetom predaja a bude výhradným vedúcim manažérom na hodnotenie všetkých súťažných návrhov,

cena bez DPH [REDACTED] K) k tomu DPH [REDACTED], celková
cena s DPH [REDACTED] K)

- k) cena za:

- ka) cena za prípravu predbežného zoznamu potenciálnych navrhovateľov v obchodnej verejnej súťaži (strategických partnerov);

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

- kb) cena za vypracovanie a predloženie podrobného odporúčania, týkajúceho sa formy a načasovania predaja;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

- kc) vypracovanie oznámenia o výzve na predkladanie ponúk do obchodnej verejnej súťaže (informačného memoranda), ktoré bude po zverejnení rozoslané potenciálnym navrhovateľom (strategickým partnerom – potenciálnym nadobúdateľom), náklady na zverejnenie oznámenia (inzerátu) znáša verejný obstarávateľ v postavení vyhlasovateľa;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

- kd) cena za prípravu a predloženie poradenského projektu postupom obchodnej verejnej súťaže alebo podľa iného modelu;

cena bez DPH [REDACTED] k tomu DPH [REDACTED]
SKK), celková cena s DPH [REDACTED] KK)

- ke) cena za prípravu a implementácia marketingového plánu;

W

výpisy z listov vlastníctva, kópie katastrálnych máp, a iné) a nesie plnú zodpovednosť za nedodržanie tejto svojej povinnosti.

7.5. Po dobu platnosti a účinnosti tejto zmluvy, za podmienky schválenia poradenského projektu záujemcom:

- a) je sprostredkovateľ oprávnený označovať sa ako výhradný sprostredkovateľ predaja nehnuteľností uvedených v čl. II. tejto zmluvy,
- b) záujemca nie je oprávnený rokovať o predaji, resp. predat nehnuteľnosti uvedené v čl. II. tejto zmluvy, resp. ich časť sám, alebo prostredníctvom iného sprostredkovateľa,
- c) záujemca je povinný informovať tretie strany o výhradnom zastúpení záujemcu sprostredkovateľom v súvislosti so sprostredkovaním predaja nehnuteľností,
- d) záujemca je povinný informovať sprostredkovateľa o záujme tretích strán o predaj nehnuteľností uvedených v čl. II. tejto zmluvy a uviesť kontaktné údaje na tretiu osobu.

VIII. ZÁVEREČNÉ USTANOVENIA

8.1. Zmluva nadobúda platnosť a účinnosť neskorším dňom jej podpisu zmluvnými stranami.

8.2. Práva a povinnosti zmluvných strán, ktoré nie sú upravené v tejto zmluve, sa riadia ustanoveniami zákona č. 513/1991 Zb. Obchodného zákonníka v znení neskorších zmien a doplnkov a ustanoveniami ostatných všeobecne záväzných právnych predpisov platných na území Slovenskej republiky.

8.3. Zmluvu je možné meniť alebo dopĺňať alebo zrušiť len písomnou dohodou zmluvných strán (dodatkom), s výnimkou zákonných, alebo zmluvných okolností umožňujúcich odstúpenie od zmluvy. Pre platnosť dodatku sa vyžaduje jeho podpísanie oboma zmluvnými stranami. Platný dodatok sa stáva neoddeliteľnou súčasťou tejto zmluvy. V prípade odstúpenia od zmluvy zo strany záujemcu v priebehu platnosti a účinnosti tejto zmluvy, zaväzuje sa záujemca vyplatiť sprostredkovateľovi náhradu nákladov spojených s plnením predmetu tejto zmluvy podľa čl. IV, bod 4.2. tejto zmluvy do 15 dní odo dňa odstúpenia od tejto zmluvy v zmysle článku IV., bodu 4.3, len za vykonané činnosti v zmysle Prílohy č. 2 tejto zmluvy a taktiež všetkých nákladov spojených s uzavretím Poistnej zmluvy č. 2202041708 v zmysle Prílohy č. 2 tejto zmluvy.

8.4. Táto zmluva je vypracovaná v štyroch rovnopisoch v slovenskom jazyku, z ktorých každá zo zmluvných strán dostane po dve vyhotovenia.

8.5. Pre platnosť akéhokoľvek právneho úkonu je potrebné doručenie jeho písomného vyhotovenia druhej strane, a to na jej adresu uvedenú v deň vypracovávania úkonu v príslušnom obchodnom registri. Za doručenie sa považuje aj náhradné doručenie, t. j. uloženie na pošte. Písomnosť musí byť v slovenskom jazyku, inak sa na ňu hľadá ako na neexistujúcu.

8.6. Zmluvné strany prehlasujú, že ich vôľa je slobodná a vážna, zmluvu si riadne prečítali, jej obsahu porozumeli a na znak súhlasu s ňou pripájajú vlastnoručné podpisy.

V Bratislave dňa: **29.06.2009**
NEMOCNICA MINISTERSTVA OBRANY SR, a.s.

Cesta na Červený most 1
833 31 BRATISLAVA 37

.....
Záujemca

V Bratislave dňa: **30.06.2009**

Colliers International, spol. s r.o.

Štúrova 4
811 02 Bratislava
Slovensko
IČO: 36 618 322

.....
IČ DPH: SK2021725794.....
Sprostredkovateľ

Príloha č. 1 - Položky predmetu zmluvy – nehnuteľnosti a Listy vlastníctva č. 2827
a č. 2830.

Príloha č. 2 – Štruktúra paušálnej ceny

W

V. FAKTURÁCIA A PLATOBNÉ PODMIENKY

- 5.1. Úhrada správne vyfakturovanej provízie v zmysle bodu 4.4. bude vykonaná bezhotovostným spôsobom na účet sprostredkovateľa.
- 5.2. Faktúra musí obsahovať všetky náležitosti faktúry stanovené v § 71 zákona č. 222/2004 Z.z. v znení neskorších predpisov a číslo zmluvy podľa evidencie záujemcu.
- 5.3. Lehota splatnosti je 14 dní po doručení faktúry záujemcovi.
- 5.4. V prípade, ak vo faktúre budú uvedené nesprávne údaje, alebo nebude obsahovať všetky náležitosti a podmienky uvedené v príslušnom zákone alebo v tejto zmluve, je to dôvod na odmietnutie faktúry a jej vrátenie na prepracovanie. Nová lehota splatnosti začne plynúť až po doručení novej faktúry záujemcovi.
- 5.5. V prípade omeškania záujemcu s úhradou faktúry má sprostredkovateľ právo uplatniť úrok z omeškania vo výške 0,05 % z dlžnej sumy za každý, i začatý deň omeškania. Záujemca nemešká s úhradou faktúry, pokiaľ najneskôr v posledný deň jej splatnosti dal príkaz svojmu peňažnému ústavu k jej úhrade. Dňom úhrady je deň pripísania sumy na bankový účet sprostredkovateľa.
- 5.6. Sprostredkovateľ sa zaväzuje, že bez predchádzajúceho písomného súhlasu záujemcu nepostúpi tretej osobe pohľadávky vzniknuté z tejto zmluvy. To neplatí v prípade, ak záujemca neuhradí predmetnú pohľadávku v lehote do 60 dní odo dňa jej splatnosti.

VI. PLNOMOCENSTVO

- 6.1. Súčasťou tejto zmluvy je písomné plnomocenstvo udelené záujemcom sprostredkovateľovi, na základe ktorého je sprostredkovateľ oprávnený vykonávať obhliadky nehnuteľností, ktoré sú predmetom sprostredkovania podľa tejto zmluvy a prichádzajú do úvahy ako predmet kúpnej zmluvy s tretou osobou. Záujemca súhlasí so vstupom zamestnancov a klientov sprostredkovateľa na predmetné nehnuteľnosti len v sprievode určenej osoby zo strany záujemcu.

VII. POVINNOSTI ZMLUVNÝCH STRÁN

- 7.1. Sprostredkovateľ pri podpise tejto zmluvy je povinný záujemcovi predložiť uzavretú poisťnú zmluvu pre zodpovednosť za škodu pri výkone predmetu podnikania vo výške 20.000.000,- EUR za jednu škodovú udalosť, ktorá musí byť platná a účinná počas trvania tejto zmluvy.
- 7.2. Účastníci tejto zmluvy sa zaväzujú navzájom sa oboznamovať o všetkých okolnostiach súvisiacich so sprostredkovaním, a to najmä o takých, ktoré môžu ovplyvniť výsledok sprostredkovania.
- 7.3. Plnenie sprostredkovateľa je podmienené riadnym poskytnutím súčinnosti zo strany záujemcu. V prípade neposkytnutia včasnej súčinnosti sprostredkovateľovi, sprostredkovateľ nie je v omeškaní s plnením svojich povinností podľa tejto zmluvy, a to po dobu nevyhnutnú na zabezpečenie úkonov, na ktoré bola súčinnosť potrebná. Termíny stanovené touto zmluvou pre uskutočnenie plnení sprostredkovateľa sa predlžujú o dobu, po ktorú bol záujemca v omeškaní s plnením svojich povinností, resp. s poskytnutím svojej súčinnosti sprostredkovateľovi.
- 7.4. Záujemca je povinný zabezpečiť a poskytovať aktuálne, správne a úplné údaje a dokumenty nevyhnutné, resp. potrebné k uskutočneniu plnenia sprostredkovateľom podľa tejto zmluvy a poradenského projektu (predovšetkým doklady preukazujúce vlastníctvo,



2.2. Sprostredkovateľ sa zaväzuje pre záujemcu vypracovať návrh postupu predaja („**poradenský projekt**“) nehnuteľností.

Poradenský projekt bude navrhovať marketingový postup uskutočnenia ponuky predaja nehnuteľností uvedených v prílohe č. 1

2.3. Sprostredkovateľ vypracuje jeden poradenský projekt pre všetky nehnuteľnosti. Schválením poradenského projektu záujemcom záujemca vyjadruje súhlas s uskutočnením poradenského projektu na svoj účet a zodpovednosť, a to prostredníctvom sprostredkovateľa.

III.

ČAS PLNENIA ZMLUVY

3.1. Sprostredkovateľ sa zaväzuje vykonať predmet zmluvy podľa čl. II. tejto zmluvy od podpisu tejto zmluvy obidvomi zmluvnými stranami najneskôr do 9 mesiacov, pričom

a) **najneskôr do 14 pracovných dní** od uzatvorenia tejto zmluvy (vrátane) predloží poradenský projekt podľa bodu 2.2. zmluvy na schválenie,

b) **najneskôr do 19.10.2009** (vrátane) sprostredkovateľ záujemcovi predloží ponuky budúceho kupujúceho (budúcich kupujúcich), za všetky predávané nehnuteľnosti uvedené v prílohe č. 1

IV.

PROVÍZIA A INÉ ODMENY

4.1. Provízia sprostredkovateľa za predmet plnenia zmluvy je stanovená dohodou zmluvných strán podľa § 3 zákona č. 18/1996 Z.z. o cenách v znení neskorších predpisov vo výške 2 % bez DPH z kúpno-predajnej ceny predávaných nehnuteľností bez DPH uvedených v bode 2.1 tejto zmluvy.

Provízia zahŕňa odmenu sprostredkovateľa za plnenie predmetu tejto zmluvy v rozsahu čl. II. bod 2.1. a všetky jeho prevádzkové náklady spojené s plnením predmetu tejto zmluvy.

4.2. V prípade neakceptácie výberu budúceho kupujúceho, alebo navrhovanej kúpno-predajnej ceny ohľadne nehnuteľností uvedených v prílohe č. 1 zo strany záujemcu, resp. nevybratia kupujúceho, resp. nepredloženia žiadnej Ponuky záujemcovi do 19.10.2009, bude sprostredkovateľovi vyplatená náhrada nákladov spojených s plnením predmetu tejto zmluvy, a to vo výške 32.011 EUR/ s DPH..

4.3 V prípade predčasného ukončenia plnenia predmetu zmluvy zo strany záujemcu alebo sprostredkovateľa, bude sprostredkovateľovi vyplatená náhrada nákladov v zmysle bodu 4.2 tohto článku len za vykonané činnosti a taktiež všetkých nákladov spojených s uzavretím Poistnej zmluvy č.2202041708 v zmysle Prílohy č. 2 tejto zmluvy.

4.4. Sprostredkovateľovi nárok na províziu podľa bodu 4.1. tejto zmluvy vzniká akceptáciou sprostredkovateľom navrhnutého budúceho kupujúceho a ponúkanej kúpno-predajnej ceny za nehnuteľnosť zo strany záujemcu a zároveň uzatvorením kúpnej zmluvy, predmetom ktorej sú nehnuteľností uvedené v prílohe č. 1 za splnenia podmienky, že kúpna cena bola pripísaná na účet predávajúceho, t. j. táto časť provízie je podmienená realizáciou predaja nehnuteľností.

4.5. Sprostredkovateľovi nárok na náhradu nákladov podľa bodu 4.2 tejto zmluvy vzniká v prípade neakceptovania navrhnutého budúceho kupujúceho a ponúkanej kúpnej ceny za nehnuteľnosti, resp. nevybratia kupujúceho, resp. nepredloženia žiadnej Ponuky záujemcovi do 19.10.2009, t.j. nárok na náhradu nákladov podľa bodu 4.2 tejto zmluvy vzniká sprostredkovateľovi v prípade nerealizovania predaja nehnuteľností. V prípade ak dôjde zo strany záujemcu k uzavretiu kúpnej zmluvy po termíne 19.10.2009 s budúcim kupujúcim, ktorého činnosťou vybral sprostredkovateľ, sprostredkovateľovi vzniká nárok na províziu podľa bodu 4.1 tohto článku, zníženú o vyplatenú náhradu nákladov v zmysle bodu 4.2 tohto článku.

4.5. Ku provízii bude fakturovaná sadzba DPH v zmysle zákona č. 222/2004 Z.z. o DPH v znení neskorších predpisov, platná ku dňu zdaniteľného plnenia. Za deň zdaniteľného plnenia sa považuje vystavenie faktúry sprostredkovateľa .



Zmluva o poradenstve a sprostredkovaní

uzatvorená podľa § 642 a nasl. Obchodného zákonníka

Čl. 1

Zmluvné strany

Zmluva je uzatvorená medzi:

sprostredkovateľom:

obchodné meno: Colliers International, spol. s r.o.
adresa sídla: Štúrova 4, 811 02 Bratislava
adresa organizačnej zložky alebo pobočky:
IČO: 36 618 322
DIČ: 202 172 5794
registračný súd: Okresný súd Bratislava I
štatutárny zástupca: Tomáš Krčula, konateľ
osoba oprávnená konať v obchodných otázkach: Marian Mlynárik, Riaditeľ investičnej divízie
tel.: +421 2 59 980 980
fax: +421 2 59 980 981
E-mail: tomas.krcula@colliers.sk, marian.mlynarik@colliers.sk

a

záujemcom:

Nemocnica Ministerstva obrany SR, a.s.
Cesta na Červený most 1, SK-833 31 Bratislava 3, mestská časť
Bratislava – Nové Mesto, Slovenská republika
IČO: 35 972 653
DIČ: 2022111245
štatutárny zástupca: MUDr. Branislav Delej, CSc.
osoba oprávnená konať v technických a obchodných otázkach:
Ing. Ivan Kühn, námestník riaditeľa pre ekonomiku
a hospodársko-technickú činnosť

číslo účtu: 4003678958/7500
tel: + 00421-2-593 51 100, 234
fax: + 00421-2-593 51 138, 245
E-mail: delej@nmo.sk

II.

PREDMET ZMLUVY

2.1. Predmetom zmluvy je záväzok sprostredkovateľa vyvíjať takú činnosť (najmä úkony vymenované v prílohe č. 2, resp. v Poradenskom projekte), aby záujemca mal možnosť uzavrieť kúpnu zmluvu na predaj nehnuteľností podľa prílohy č. 1, ktorá tvorí neoddeliteľnú súčasť tejto zmluvy, ktoré sú vo výlučnom vlastníctve záujemcu, s najvhodnejším kupujúcim – s tretou osobou („budúci kupujúci“) a za podmienok užívania nehnuteľností predávajúcim po dobu 2 rokov v rozsahu rovnakom ako doteraz za nájomné 1 EUR/rok, pri úhrade kúpnej ceny za nehnuteľnosti do 15 dní od podpisu zmluvy, pričom minimálna kúpna cena nehnuteľností je určená v súlade so stanovami Nemocnice Ministerstva obrany SR a zároveň úradným znaleckým posudkom vypracovaným pre záujemcu znalcom Ing. Mgr. Jana Pecníková, dňa 23.2.2009, vo výške [REDAKOVANÉ] ku ktorému bude vypracovaný kontrolný znalecký posudok Ústavom súdneho inžinierstva Žilinskej univerzity v Žiline za účelom potvrdenia zistenej všeobecnej hodnoty nehnuteľného majetku.

W

Poradenský projekt

**Nemocnica svätého Michala, a.s.
Cintorínska 16
811 08 Bratislava
Slovenská republika
IČO: 44 570 783**

8. Júla 2009

**COLLIERS
INTERNATIONAL**

Our Knowledge is your Property

Obsah:

I.	ÚVOD	3
II.	ODPORÚČANIA	8
III.	PRIMÁRNE SLUŽBY, KTORÉ BUDÚ POSKYTNUTÉ	15
IV.	MARKETINGOVÝ PROGRAM	16
V.	PODMIENKY PONUKOVÉHO KONANIA	18
VI.	COLLIERS INTERNATIONAL.....	21



I. Úvod

Colliers International, spol. s r.o. /ďalej len „Colliers“/ má to potešenie predstaviť spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s. /ďalej spoločne len „Klient“, alebo „Predávajúci“/ nasledujúci Poradenský projekt, týkajúci sa predaja nasledovných nehnuteľností /ďalej spoločne „Portfólio“, alebo „Nehnuteľnosti“/ vo vlastníctve Klienta:

Parcela	Výmera	Druh a spôsob využitia	číslo LV
2596/1	19 786 m ²	Ostatné plochy	2827
2596/2	660 m ²	Ostatné plochy	2827
2596/3	162 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2596/4	447 m ²	Ostatné plochy	2827
2597/1	548 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2597/2	101 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2597/3	28 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2598/1	6 664 m ²	Ostatné plochy	2827
2598/2	218 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2598/3	201 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2598/4	42 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2599	441 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2601/1	338 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/1	1 792 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/2	14 134 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/3	968 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/4	351 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/5	193 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/6	276 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/7	44 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2602/8	30 m ²	Ostatné plochy	2827
2602/9	695 m ²	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2603/1	2 640 m ²	Ostatné plochy	2827
2603/2	628 m ²	Ostatné plochy	2827

2605/1	3 128 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2606/1	3 004 m2	Ostatné plochy	2827
2606/2	121 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2606/3	789 m2	Ostatné plochy	2827
2607	166 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2608	113 m2	Ostatné plochy	2827
2609	46 m2	Ostatné plochy	2827
2610	1 839 m2	Ostatné plochy	2827
2612	700 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2615/1	23 244 m2	Ostatné plochy	2827
2615/4	426 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2827
2615/6	1 162 m2	Ostatné plochy	2827
2597/4	126 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2600/1	78 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2611	691 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2613	290 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2614	87 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2615/2	2 099 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2615/3	1 282 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830
2615/5	271 m2	Zastavané plochy a nádvoría	2830

Stavby, sup. č.	Druh/typ stavby	Parcela	číslo LV
1791	620 / Chirurgické pavil.	2602/9	2827
5703	700 / Domček	2597/2	2827
5704	700 / Sklad	2597/3	2827
5706	650 / Administ. budova	2599	2827
5707	650 / Administ. budova	2607	2827
5708	370 / Garáže	2602/5	2827
5710	700 / Sklad	2596/3	2827
5714	700 / Sklad	2612	2827
5717	700 / Sklad	2598/4	2827

5718	650 / Administ. budova	2601/1	2827
5719	620 / Operačné sály	2602/3	2827
5720	680 / Tepelný napájač	2602/4	2827
5721	700 / Sklad	2602/7	2827
5722	620 / Nemocnica	2605/1	2827
5723	700 / Sklad	2606/2	2827
5728	370 / Garáže	2602/6	2827
5730	620 / Ubytovňa + Neurolog.	2615/4	2827
5705	700 / Zverinec	2597/4	2830
5709	700 / Sklad	2614	2830
5711	700 / Vrátnica	2600/1	2830
5712	680 / Trafostanica	2615/5	2830
5713	700 / Sklad	2611	2830
5715	620 / Ubytovňa a VSB	2613	2830
5716	620 / Poliklinika	2615/2	2830

V tejto fáze sa naša stratégia zakladá na v súčasnosti dostupných informáciách. Na základe vypísaného Verejného obstarávania nadlimitnej zákazky na poskytovanie prioritných služieb "Poradca pre nakladanie s nehnuteľnými aktívami vo vlastníctve Nemocnice Ministerstva obrany SR, a.s.", Registračné číslo verejného obstarávania NMO-05/2008/nlus/pS/MM a podpise Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní zo dňa 30.6.2009, predkladáme tento Poradenský projekt, ktorý predstavuje podrobnú stratégiu, postup a analýzy, ktoré prezentujú marketingovú stratégiu predaja vyššie uvedených nehnuteľností.

Poradenský projekt obsahuje nasledujúce základné náležitosti:

- A/ Prezentácia systému, procesu predaja a predstavenia Nehnuteľností budúcim kupujúcim
- B/ Časový plán predaja, podmienky predaja a prezentácie Portfólia potenciálnym investorom

Spoločnosť Colliers týmto predkladá Klientovi Poradenský projekt /návrh predaja Portfólia v slovenskom jazyku/, ktorý bude doručený Klientovi na sekretariát člena predstavenstva spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s., p.MUDr. Branislav Delej, CSc., resp. p.Ing.Ivan Kuhn, 3.poschodie, ulica Cesta na Červený most 1, Bratislava na osobnej báze s potvrdením doručenia, resp. do podateľne.

Splnenie povinnosti na strane poradcu, t.j. vypracovanie Poradenského projektu pre Klienta znamená doručenie projektu Klientovi v súlade s časovým plánom s vyhlásenými podmienkami Verejného obstarávania nadlimitnej zákazky na poskytovanie prioritných služieb “Poradca pre nakladanie s nehnuteľnými aktívami vo vlastníctve Nemocnice Ministerstva obrany SR, a.s., Registračné číslo verejného obstarávania NMO-05/2008/nlus/pS/MM” a v súlade s podpísanou Zmluvou o poradenstve a sprostredkovaní zo dňa 30.6.2009.

Tým, že Klient schváli Poradenský projekt, vyjadruje súhlas s realizáciou predaja Nehnuteľnosti na svoj účet a zodpovednosť prostredníctvom poradcu /sprostredkovateľa/.

Spoločnosť Colliers je poctená tým, že patrí medzi spoločnosti, ktorým boli dodané Súťažné podklady, na základe splnenia podmienok účasti vo Verejnom obstarávaní nadlimitnej zákazky na poskytovanie prioritných služieb “Poradca pre nakladanie s nehnuteľnými aktívami vo vlastníctve Nemocnice Ministerstva obrany SR, a.s.”, stala sa víťazom predmetného Verejného obstarávania a bola s ňou podpísaná Zmluva o poradenstve a sprostredkovaní dňa 30.6.2009.. Naším zámerom je vybudovať a udržať zdravý a produktívny obchodný vzťah s Klientom.

Tento projekt bol zostavený v súlade s podmienkami Verejného obstarávania nadlimitnej zákazky na poskytovanie prioritných služieb “Poradca pre nakladanie s nehnuteľnými aktívami vo vlastníctve Nemocnice Ministerstva obrany SR, a.s., cieľov Klienta a taktiež v súlade s podpísanou Zmluvou o poradenstve a sprostredkovaní zo dňa 30.6.2009. Úprava tohto Poradenského projektu reflektuje dnešnú situáciu na globálnom a lokálnom realitnom trhu a našich skúseností s podobnými typmi predaja v súčasnosti. Keďže sme podobné Ponukové konanie realizovali v prvej polovici roka 2009 pre nášho iného korporátneho klienta, na základe skúseností z procesu a formy predaja sme sa rozhodli Poradenský projekt upraviť, aby reflektoval súčasné požiadavky trhu a bol v súlade so stanovenými Cieľmi, ktoré sú prezentované nižšie.

CIELE:

- 1. Maximalizovať predajnú cenu Portfólia**
- 2. Uskutočniť transakciu s Portfóliom v stanovenom čase**
- 3. Určiť najkompetentnejších kupujúcich**
- 4. Konat' transparentne, dodržiavať princípy rovnakého zaobchádzania, nediskriminácie, hospodárnosti a efektívnosti a zároveň odborne ako sprostredkovateľ a poradca pre Klienta**

5. Vytvoriť konkurencieschopné „Ponukové konanie” na zabezpečenie spravodlivých podmienok determinovaných trhom.

Je dôležité, aby sme vyzdvihli výhody, ak budete spolupracovať s Colliers. Cieľoví kupujúci budú určení podľa nášho zaangažovania. Budú hľadať v našej spoločnosti usmernenie pri príprave dispozičného programu, ktorý tvorí účinný proces a bude založený na konkrétnom dátume. Očakávajú, že im svojou účasťou pomôžeme pri ich možnej hĺbkovej previerke. Perspektívni investori oceňujú status sprostredkovateľa /poradcu/, aby sa vyhli potenciálnej konfrontácii v procese.

My sme profesionálni poradcovia v oblasti nehnuteľností so znalosťou medzinárodných a lokálnych štandardov, praktík, odborného prieskumu trhu, čo slúži na našu podporu. Spoločnosť Colliers International má skúsenosti a je rešpektovaná, ako na miestnej, tak aj vo svetovej komunite v oblasti nehnuteľností. Kvôli sile miestneho trhu, nášmu dostupnému personálu a našej bezkonkurenčnej medzinárodnej sieti môžeme zabezpečiť úspech pre Klienta.

Sme pyšní na naše výkony pri napomáhaní klientom pochopiť mnohé otázky, týkajúce sa ich nehnuteľného majetku a uplatniť optimálnu stratégiu pri realizácii plného potenciálu tohto majetku. Náš prístup ku komplexnému manažmentu marketingového procesu umožňuje našim klientom sústrediť sa na aktivity ich hlavného predmetu podnikania, pričom vedia, že ich nehnuteľnosť je v bezpečných profesionálnych rukách. Tešíme sa na to, že poskytneme rovnakú úroveň vedomostí, zručností a oddanosti Klientovi pri maximalizovaní potenciálu obsiahnutého v majetku Klienta.

Tento návrh prezentuje stratégiu spoločnosti Colliers pre Portfólio a odporúčania nášho tímu spojené so splnením cieľov Klienta.

V minulosti sme dosiahli úspech pri porovnateľných projektoch s využitím procesu Ponukového konania /resp. Verejného výberového konania/ a pre Vaše Portfólio sa budeme snažiť preukazovať porovnateľné výsledky.

II. Odporúčania

A. Stratégia – dispozičná stratégia spoločnosti Colliers začne s úplným a presným pochopením Portfólia. Kvôli odbornej prezentácii príležitostí na investičnom trhu je základom, aby sme boli schopní zabezpečiť presné a včasné informácie a získali taktiež balík potrebných informácií a dokumentov od Klienta.

Berieme na vedomie a oceňujeme potrebu Klienta uskutočniť transakciu do 9 mesiacov od podpisu Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní zo dňa 30.6.2009 a našou úlohou bude taktiež prezentovať Klientovi perspektívneho kupujúceho /kupujúcich/ portfólia Nehnuteľností. Predaj Nehnuteľností bude organizovaný formou Ponukového konania, ktorý spĺňa princíp transparentnosti, rovnakého zaobchádzania, nediskriminácie, hospodárnosti a efektívnosti.

B. Dispozičný proces – Projektový tím odporúča cielených investorov, ktorí:

- sú známi svojou súčasnou aktivitou pri realizácii podobných príležitostí
- nedávno uskutočnili podobné transakcie v regióne
- prejavili záujem o takéto príležitosti, ale ešte nie sú v súčasnosti aktívni.

Colliers sa zaväzuje:

- Dôsledne a pravidelne podávať správy Klientovi prostredníctvom týždenných verbálnych a/alebo týždenných písomných správ /Reportov/
- Pripraviť komplexné a profesionálne marketingové materiály so zdôraznením mnohých výhod investičnej príležitosti, podpory vybraných strán, koordinácie záujmu, výhľadov a koordinácie strán pri spracovávaní Ponúk
- Určovať najaktívnejších investorov, ktorých akvizičné kritériá zodpovedajú investičnej príležitosti
- Aktívne kontaktovať perspektívnych kupujúcich kvôli získaniu spätnej väzby o Ponuke, organizovanie obhliadok nehnuteľností a informačných stretnutí
- Poskytnúť Klientovi primeranú informáciu týkajúcu sa perspektívneho kupujúceho
- Pripraviť predbežný zoznam potenciálnych navrhovateľov v Ponukovom konaní, ktorý spĺňa princíp transparentnosti, rovnakého zaobchádzania, nediskriminácie, hospodárnosti a efektívnosti /strategických partnerov/
- Predložiť podrobné odporúčanie, týkajúce sa formy a načasovania predaja

- Vypracovať oznámenie o výzve na predkladanie Ponúk do Ponukového konania, ktoré bude po zverejnení rozoslané potenciálnym navrhovateľom /strategickým partnerom – potenciálnym nadobúdateľom/
- Pripraviť a predložiť Poradenský projekt, pripraviť a implementovať marketingový plán
- Identifikovať a posúdiť potenciálnych navrhovateľov /perspektívnych nadobúdateľov/ vrátane posúdenia splnenia podmienok účasti, ak títo požiadajú o účasť /predložia kvalifikačné dokumenty/ vrátane vysvetľovania podmienok účasti a súťažných podmienok
- Spolupracovať pri hodnotení súťažných návrhov predložených navrhovateľmi /potenciálnymi nadobúdateľmi/ do Ponukového konania, ktorý spĺňa princíp transparentnosti, rovnakého zaobchádzania, nediskriminácie, hospodárnosti a efektívnosti
- Spolupracovať pri štrukturovaní a rokovaní o predaji
- Viest' úplnú dokumentáciu o Ponukovom konaní, ktorý spĺňa princíp transparentnosti, rovnakého zaobchádzania, nediskriminácie, hospodárnosti a efektívnosti, ako aj o celej transakcii

Spoločnosť Colliers bude ustanovený ako exkluzívny poradca a sprostredkovateľ pri predaji Nehnuteľností a bude taktiež výhradným manažérom – predsedom komisie na hodnotenie predkladaných Ponúk od záujemcov.

C. Profily kupujúcich – Kupujúci, ktorí sa najviac zaujímajú a sú kvalifikovaní na kúpu tohto typu nehnuteľností sú najmä medzinárodní, ale aj lokálni investori, ktorí pôsobia na trhu s nehnuteľnosťami. Colliers International udržiava neustály kontakt s najpravdepodobnejšími a najagresívnejšími potenciálnymi kupujúcimi Portfólia.

D. Načasovanie – po prijatí rozhodnutia o umiestnení Nehnuteľnosti na trh, navrhujeme nasledovný časový plán a postup realizácie predaja v jednotlivých krokoch:

Postup predaja Nehnuteľností, predpokladaná časová priamka – do 19.10.2009,

- 1/ Uzavretie, podpis Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní medzi Colliers a Klientom
Dátum: 30.6.2009

- 2/ Predloženie Poradenského projektu, v súlade s podpísanou Zmluvou o poradenstve a sprostredkovaní na schválenie Klientovi

Dátum: do 14 dní od podpisu Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní, reálny predpoklad do 9.7.2009

- 3/ Schválenie Poradenského projektu Klientom

Dátum: do 15.7.2009

- 4/ Zaslanie požiadavky zo strany Colliers Klientovi o doručenie potrebných dokumentov a informácií o predmete predaja, za účelom internej analýzy a prípravy marketingových dokumentov

Dátum: do 16.7.2009

Základné informácie a dokumenty, ktoré je potrebné doručiť Colliers zo strany Klienta:

- List vlastníctva /nie starší, ako 1 mes./
- Kópia z katastrálnej mapy /nie staršia, ako 1 mesiac/
- Foto nehnuteľností
- Mapka so zakreslenými siet'ami /plyn, elektrina, voda,.../
- Kópia Znaleckého posudku /Znaleckých posudkov/
- Leteckú snímku, so zakreslenými nehnuteľnosťami, ktoré sú predmetom predaja /ak je k dispozícii/
- Geologický prieskum /ak je k dispozícii/
- Pôdorysy poschodí všetkých budov
- Špecifikácia všetkých plôch jednotlivých Nehnuteľností
- Vek jednotlivých nehnuteľností
- Zoznam a kópie všetkých podpísaných a platných nájomných zmlúv /vrátane dodatkov/
- Kópie prevádzkových zmlúv na nehnuteľnosti /plynárne, vodárne, elektrárne, iné..../
- Zoznam a špecifikácia Vecných bremien na nehnuteľnostiach
- Špecifikácia dane z nehnuteľnosti samostatne na budovy, stavby a samostatne na pozemky za roky 2008 a na rok, 2009
- Kópie stavebných povolení a kolaudačných rozhodnutí na jednotlivé stavby
- Podrobná špecifikácia poistenia stavieb, nehnuteľnosti vrátane platnej Poistnej zmluvy na nehnuteľnosti
- Kópia Projektovej dokumentácie na predmet predaja
- Kópie dokumentov o opakovaných odborných skúškach a prehliadkach /bleskozvod, elektroinštalácia...../

- Kópia dokumentu, Stanovisku ku požiarnej bezpečnosti
- Kópia aktuálnej Územno-plánovacej dokumentácie k predmetným parceliam, ktoré su predmetom predaja
- Kópia aktuálneho výpisu z Obchodného registra spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s.

5/ Doručenie potrebných dokumentov a informácií o predmete predaja od Klienta spoločnosti Colliers
Dátum: do 27.7.2009

6/ Prvotná interná analýza predložených informácií a dokumentov spoločnosťou Colliers, prerokovanie a následne vopred schválenie základných marketingových dokumentov Klientom, konkrétne:
A/ Flyer /Teaser/ – dvojstranový základný marketingový dokument o predmete predaja, ktorý obsahuje foto nehnuteľnosti a základné informácie o Nehnuteľnostiach;
B/ Email /Introduction email/, ktorým predstavíme predmet predaja a kvalifikačné podmienky potenciálnym kupujúcim;
C/ Závazok mlčanlivosti; /potenciálny kupujúci podpíše a zašle na adresu Colliers/
D/ Kvalifikačné kritériá
E/ Iné
Dátum: do 6.8.2009

7/ Oficiálny začiatok marketingového a propagačného procesu na trhu /reklama v troch slovenských denníkoch s celoslovenskou pôsobnosťou, SME 1x, Pravda 1x, Hospodárske noviny 3x/ a priame oslovenie potenciálnych /medzinárodných a lokálnych/ investorov z internej databázy Colliers.

Časový horizont: od 10. augusta 2009 do 28. septembra 2009 /alebo iný časový horizont, podľa schválenia cez emailovú komunikáciu/.

Proces predaja bude organizovaný ako Ponukové konanie na predloženie najlepšieho návrhu Závaznej Ponuky na následné uzavretie Kúpnej zmluvy, splnenie podmienok a kritérií Ponukového konania.

Potenciálni kupujúci predložia informácie a dokumenty preukazujúce skutočnosti splnenia kvalifikačných kritérií kedykoľvek v priebehu marketingového procesu, najneskôr do 28. septembra 2009.

Kvalifikačné kritériá /podmienky/ pre budúcich kupujúcich:

1/

najmenej 2 roky pôsobenia na trhu s nehnuteľnosťami, a

2/

najmenej 5.000 m² ukončeného developmentu /rozvoja/ akéhokoľvek realitného projektu /kolaudácia projektu/, alebo v procese výstavby/developmentu akéhokoľvek realitného projektu /komerčné/bytové nehnuteľnosti/ vo veľkosti najmenej 5.000 m² na Slovensku, resp. v Európe /v procese výstavby/developmentu znamená minimálne získané právoplatné stavebné povolenie na akýkoľvek realitný projekt vo veľkosti 5.000 m² /komerčné/bytové nehnuteľnosti/ na Slovensku, resp. v Európe/, a

3/ budúci kupujúci zašle krátky popis histórie a referencií spoločnosti,

Predbežné kvalifikačné podmienky, spolu s dokumentmi špecifikovanými v bode 6 A, B, C, D, E budú zaslané záujemcom prostredníctvom spoločnosti Colliers emailom a dokumenty/informácie od investorov budú adresované späť spoločnosti Colliers za účelom kolektovania, vyhodnotenia a následného prezentovania Klientovi priebežne v priebehu marketingového a propagačného procesu, špecifikovanom v bode 7. Predložením splnenia kvalifikačných kritérií vyjadruje potenciálny kupujúci svoj záujem o účasť v Ponukovom konaní.

8/ Hodnotenie predložených predbežných kvalifikačných dokumentov od investorov a rozhodnutie komisie, ktorí investori budú môcť pokračovať v ďalšom procese predaja. /vydanie „Zoznamu kupujúcich“, ktorý sa bude priebežne dopĺňať/,

Dátum: od 10. augusta 2009 do 28.septembra 2009

9/ Vytvorenie tzv. „Virtual Data Room“ prostredníctvom internetového odkazu /web link/, s použitím užívateľského mena /username/ a hesla /password/ pre každého potenciálneho kupujúceho, ktorý splní kvalifikačné kritériá a doručí Colliers podpísaný Záväzok mlčanlivosti. Budúci kupujúci budú mať prístup ku podrobným informáciám o predmete predávaného Portfólia, ako aj ku ďalším podmienkam Ponukového konania. /Informačný balík, resp.Komplexné Informačné Memorandum, iné/. Prostredníctvom „Virtual Data Room“ vieme sledovať a kontrolovať, kto a kedy sa prihlásil na uvedenú

elektronickú adresu.

Colliers a Klient budú priebežne, t.j. od podpisu Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní spolupracovať na vytvorení dátovej miestnosti /Virtual Data Room – ktorý bude obsahovať komplexný Informačný balík o predávaných nehnuteľnostiach, umiestnený na serveri spoločnosti Colliers/.

Predloženie Informačného balíka Klientovi na schválenie:

Dátum: do 18.8.2009

Schválenie Informačného balíka Klientom:

Dátum: do 20.8.2009

- 10/ Zasielanie prístupu k Informačnému balíku potenciálnym kupujúcim, ktorý splnili kvalifikačné kritériá, podpísali a doručili Colliers Závazok mlčanlivosti. V tomto štádiu, pre týchto potenciálnych kupujúcich budeme taktiež organizovať obhliadky Nehnuteľností, pričom nahlásime Klientovi dostatočne vopred minimálne deň, čas obhliadky a meno klienta. V prípade dodatočných otázok zo strany budúcich kupujúcich, Colliers bude zhromažďovať uvedené dotazy, či otázky a zároveň odpovie súčasne všetkým kvalifikovaným uchádzačom na všetky prijaté otázky v určenom čase.

Dátum: od 21.8.2009 do 16.10.2009

- 11/ Predloženie Záväzných ponúk na predaj Portfólia nehnuteľností /vzor Záväznej Ponuky pre budúcich kupujúcich bude súčasťou Informačného balíka/

Dátum: do 19. októbra 2009

Čas: do 13.00 SEČ /na adresu spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s., v zalepenej obálke/

- 12/ Hodnotenie predložených Záväzných ponúk od potenciálnych investorov

Dátum: Od 19. októbra 2009 do 26. októbra 2009

Spôsob a forma hodnotenia predložených Záväzných Ponúk sa zvolí dňa 19.10.2009 v závislosti od počtu predložených Záväzných Ponúk, ich obsahu a ponúkutej výšky kúpnej ceny od konkrétneho, konkrétnych investorov.

Do úvahy prichádza niekoľko možných variantov:

A/ Klient prijme Závaznú Ponuku od uchádzača, ktorý predložil najvyššiu kúpnu cenu, alebo

B/ Bude sa ďalej rokovať s uchádzačmi individuálne o možnosti navýšenia ich kúpnej ceny v Závaznej Ponuke, alebo

C/ Rokovanie so všetkými, resp. s vybranými uchádzačmi s najlepšimi Ponukami súčasne v jeden deň a v stanovenú hodinu. Štatutárni zástupcovia uchádzačov, ktorí predložili Ponuku budú v tomto prípade pozvaní do sídla Klienta, za účelom vyhodnotenia Ponúk, alebo

D/ Neprijme sa žiadna predložená Ponuka.

Kvôli úspešnému koncu navrhujeme pokrývanie niektorých aktivít a funkcií uvedených vyššie na minimalizovanie časovej priamky. Počas tvorby marketingovej dokumentácie uskutočníme predbežný marketing. V prípade, ak v termíne na predkladanie Ponúk bude predložená Ponuka, ktorá nebude akceptovaná zo strany predávajúceho, resp. nebude predložená žiadna Ponuka, spoločnosť Colliers, na základe dohody s Klientom predloží nový, upravený Poradenský projekt, kde navrhne nové alternatívy a spôsob predaja, na základe situácie na realitnom trhu v tom čase.

13/ V prípade, ak sa prijme konkrétna Závazná Ponuka od vybraného kupujúceho, nastáva proces rokovania o obsahu transakčnej dokumentácie /Kúpna zmluva/ medzi vybraným kupujúcim a Klientom, za asistencie Colliers. Návrh Kúpnej zmluvy, resp. ostatnú transakčnú dokumentáciu predkladá predávajúci, pričom bude súčasťou Informačného balíka pre potenciálnych kupujúcich.

Dátum: Od prijatia konkrétnej Závaznej Ponuky do predpoklad 2-3 týždňov.

14/ Podpis transakčnej dokumentácie /Kúpnej zmluvy/ medzi Klientom a kupujúcim.

Návrh na vklad do katastra nehnuteľností podá predávajúci, až po zaplatení 100% kúpnej ceny na bankový účet predávajúceho, alebo na vinkulovaný účet /po dohode medzi predávajúcim a kupujúcim/. Poplatky spojené so vkladom do katastra nehnuteľností hradí kupujúci. Výška prvej splátky kúpnej ceny bude určená v návrhu Kúpnej zmluvy, resp. nižšie.

E. Transparentnosť - naším cieľom je uskutočniť typ transakcie profesionálnym a transparentným spôsobom. Budeme Klienta informovať o postupoch podľa vyššie uvedených krokov a výberom najlepšieho možného kupujúceho, na základe podpísanej Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní medzi Colliers a Klientom. Na požiadanie poskytneme ďalšie podrobnejšie informácie o vybranom kupujúcom.

III. Primárne služby, ktoré budú poskytnuté

Po schválení Poradenského projektu, t.j. po prijatí rozhodnutia o oficiálnom uvedení Portfólia na trh, Colliers okamžite začne s realizáciou nasledujúcich hlavných aktivít a bude potrebné:

- Pripraviť marketingovú stratégiu /tieto úlohy zahŕňajú inzerovanie v min.3 periodikách s celoslovenskou pôsobnosťou, navrhujeme 1x denník SME, 1x denník Pravda a 3x denník Hospodárske noviny a taktiež priame kontaktovanie perspektívnych investorov/. Náklady na zverejnenie inzercie v periodikách sú nákladmi Klienta.
- Vypracovať podmienky Ponukového konania, týkajúce sa prezentovaného Portfólia
- Pripraviť Zoznam žiadostí na zhromaždenie informácií pre dátovú miestnosť /tzv.Virtual Data Room/
- Vytvoriť dátovú miestnosť /tzv.Virtual Data Room/ cez internetové odkazy /webová adresa, s prístupovým menom a heslom/
- Pripraviť Zmluvu o mlčanlivosti, ktorá bude zasielaná perspektívnym investorom, aby im mohla byť povolená účasť v Data room
- Zabezpečiť marketingový proces predmetných Nehnuteľností
- Komunikácia s perspektívnymi investormi
- Poskytnúť Klientovi správu o stave procesu

Colliers ustanoví spoločnú Komisiu, ktorá bude monitorovať proces predaja. Každá strana nominuje 2 účastníkov. Kontaktnou osobou na strane spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s. bude p. Branislav Delej a p.Ivan Kuhn a za stranu Colliers International, spol. s r.o. p.Tomáš Krčula a p.Marian Mlynárik.

IV. Marketingový program

Marketingový program pre Portfólio bude sledovať starostlivo naplánovaný a profesionálne pripravený prístup. Nekonzistentnosť pri doručovaní informácií, alebo v kvalite informácií sa odrazí na obidvoch stranách – v spoločnosti Colliers, aj u Klienta. V konečnom dôsledku môže ovplyvniť našu schopnosť zabezpečiť najlepšiu cenu v stanovenom časovom rámci 9 mesiacov od podpisu Zmluvy o poradenstve a sprostredkovaní. Sme zaviazaní zabezpečiť, aby marketingový program odrážal profesionalitu a integritu, ktorú Klient očakáva pri koordinácii predaja Portfólia.

Po schválení tohto Poradenského projektu Klientom, Colliers okamžite začne realizovať nasledovné:

- a. Zaslanie žiadosti klientovi o prípravu, zozbieranie a doručenie potrebných podkladov a informácií o predávaných nehnuteľnostiach
- b. Analýza získaných informácií
- c. Príprava marketingových materiálov, vrátane podrobného Informačného balíka
- d. Predbežný marketing
- e. Organizácia informačných stretnutí, podľa požiadavky
- f. Stanovenie stratégie pre súťaženie medzi potenciálnymi investormi
- g. Určenie najaktívnejších investorov, ktorých akvizičné kritériá korešpondujú s investičnou príležitosťou
- h. Aktívne kontaktovanie perspektívnych kupujúcich kvôli spätnej väzbe, týkajúcej sa ich záujmu o Portfólio

Náš marketingový program bude jednoduchý, účinný a bude potrebné:

- i. Spojiť všetky dostupné informácie a prezentovať ich v profesionálne pripravenom Informačnom balíku.
- ii. Monitorovať situáciu s investormi, ktorí boli kontaktovaní na určenie úrovni ich záujmu, na poskytnutie spätnej väzby na akékoľvek otázky, alebo poznámky, pričom môžeme podľa požiadaviek zorganizovať obhliadky nehnuteľností a poskytnúť akékoľvek dodatočne požadované informácie.
- iii. Vo vybraný deň budú všetky predložené Záväzné Ponuky vyhodnotené a analyzované spoločne spoločnosťou Colliers a Klientom. Náš tím vo všeobecnosti chápe rozhodovací proces zaužívaný v praxi. Klient bude z našich skúseností profitovať predpokladaním konania zo

strany kupujúcich a formulovaním príslušných reakcií už v predstihu. Predchádzajúce poznanie taktík kupujúceho nám umožní poskytnúť príslušné odpovede, ktoré pomôžu uľahčiť transakciu, so súčasnou ochranou vyjednávacej pozície Klienta.

- iv. Bez ohľadu na vybranú možnosť, konečný výsledok procesu bude predstavenie Záväzných Ponúk, výber úspešného kupujúceho a podpis príslušnej transakčnej dokumentácie. Na dosiahnutie tohto cieľa použijeme výberové kritériá, ako predajná cena, dĺžka obdobia transakcie a finančná sila kupujúceho.

Prezentujeme Vám obsah Inzerátu v periodikách:

Colliers International spol. s r.o. v mene spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s., vyhlasuje Ponukové konanie na predaj nehnuteľností vo vlastníctve Nemocnica svätého Michala, a.s., ktoré sa nachádzajú na ulici Cesta na Červený most 1, lokalita Patrónka, Bratislava.

V prípade Vášho záujmu o účasť v Ponukovom konaní, a tým získanie ďalších informácií o predaji, kontaktujte Ing. Marian Mlynárik, Colliers International, spol. s r.o., Štúrova 4, 811 02 Bratislava, telefón: +421 2 59 980 980, email: marian.mlynarik@colliers.sk.

Záverečný termín na registrovanie sa v uvedenom Ponukovom konaní je 28.9.2009.

V. Podmienky Ponukového konania

Po úvodnej fáze prípravy marketingových materiálov vstúpime na trh s plným pochopením a optimistickým opisom Portfólia. Náš projektový tím sa stretne za účelom realizácie marketingového plánu.

Základné body, ktoré budú zahrnuté do podmienok Ponukového konania:

- Predávajúci pripraví a predloží návrh Závaznej Ponuky, týkajúcej sa predaja prezentovaných Nehnuteľností vo vlastníctve spoločnosti Nemocnica svätého Michala, a.s.. /Závazná Ponuka nebude podliehať zmene zo strany budúcich kupujúcich/. Závazná Ponuka bude obsahovať okrem iných, nasledovné náležitosti a podmienky:
- Špecifikácia Predávajúceho a Kupujúceho
- Výška ponúknutej kúpnej ceny, pričom:
 - Kupujúci uhradí kúpnu cenu nasledovne:
 - do 3 dní od podpisu Kúpnej zmluvy oboma stranami na účet predávajúceho prvú časť kúpnej ceny, vo výške 3.000.000 EUR/bez DPH
 - zvyšná časť kúpnej ceny do 14 pracovných dní od podpisu Kúpnej zmluvy oboma stranami na účet predávajúceho
 - Kupujúci sa zaviaže, že predávajúci je oprávnený užívať všetky nehnuteľnosti na účel, ktoré mu slúžia teraz po dobu 2 rokov od podpisu Kúpnej zmluvy, a to v postavení nájomcu za nájomné 1 EUR/rok
 - Minimálna kúpna cena nehnuteľností je určená v súlade so stanovami Nemocnice svätého Michala, a.s. vypracovaným úradným znaleckým posudkom, alebo posudkami
- Závazná Ponuka musí zahŕňať všetky predmetné Nehnuteľnosti a Nehnuteľnosti budú predané za podmienok, platných v čase podpísania Kúpnej zmluvy „ako stoja a ležia“.
- Závazná Ponuka musí zahŕňať určenie kúpnej ceny bez DPH a/alebo s DPH.
- Celková kúpna cena musí byť uhradená do 14 pracovných dní po podpísaní Kúpnej zmluvy oboma stranami, týkajúcej sa predaja predmetných Nehnuteľností.
- Závaznú Ponuku je potrebné predložiť v slovenskom jazyku, resp. v anglickom jazyku. Závaznú Ponuku je možné meniť, dopĺňať, alebo negovať iba písomne, do stanoveného času na predkladanie Ponúk, t.j. do 19.10.2009 a času na preloženie Závaznej Ponuky.
- Predávajúci si bude vyhradzovať právo vrámci tohto Ponukového konania ďalej rokovať v ďalších kolách s jedným, alebo viacerými Záujemcami. Predávajúci si bude vyhradzovať

- právo odmietnuť všetky predložené Záväzné Ponuky, resp. zrušiť celé Ponukové konanie, ako aj si bude vyhradzovať právo podmienky Ponukového konania meniť.
- Záujemcovia majú možnosť uskutočniť obhliadky predávaných nehnuteľností v definovanom čase na základe písomnej žiadosti, zaslanej na adresu Colliers, s oznámením osôb, ktoré sa obhliadok zúčastnia, časovým horizontom a dátumom obhliadky, a to minimálne 2 pracovné dni vopred.

Perspektívny kupujúci spolu so Záväznou Ponukou predloží nasledujúce dokumenty:

- A/ Budúci kupujúci – podnikateľ predloží originál alebo overený dokument preukazujúci jeho identitu, alebo právnu subjektivitu. To znamená, že v prípade korporácie je potrebné predložiť výpis z obchodného registra nie starší ako 1 mesiac.
- B/ Budúci kupujúci – fyzická osoba, podnikateľ odovzdá výpis z iného príslušného registra
- C/ Budúci kupujúci – nie podnikateľ, predloží overenú kópiu alebo občiansky preukaz, alebo iný dokument naznačujúci jeho subjektivitu.

Záväznú Ponuku je potrebné doručiť osobne, alebo poštou v zalepenej a neporušenej obálke na adresu predávajúceho s uvedenou spätnou adresou odosielateľa do 19.10.2009 a najneskôr do 13. hodiny SEČ toho istého dňa, s označením hesla „Ponukové konanie – predaj nehnuteľností“ Neotvárať!.

Záväzné Ponuky doručené po uvedenom dátume a čase sa nebudú brať do úvahy /nestačí len odoslať na pošte, ale aj doručiť na adresu predávajúceho/ a neotvorená obálka bude vrátená na adresu odosielateľa.

Výsledok Ponukového konania bude oznámený perspektívnym kupujúcim písomne na adresu uvedenú na obálke Ponuky a bez akéhokoľvek meškania, najneskôr do 15 pracovných dní od vyhodnotenia Ponúk.

Výsledky Ponukového konania budú oznámené do 15 pracovných dní od vyhodnotenia Záväzných Ponúk nasledovne:

- 1/ Perspektívni kupujúci – neúspešní, prezentácia odmietnutia ich Záväznej Ponuky
- 2/ Potenciálni kupujúci – úspešní, vyhlásenie, že ich Záväzná Ponuka bola prijatá
- 3/ Zainteresované strany s predloženými Záväznými Ponukami, ktoré neboli zvažované, oznámenie o odmietnutí.

Kritériá hodnotenia Ponukového konania:

Najvyššia ponúknutá kúpna cena za predávané nehnuteľnosti v jednej Ponuke.

VI. Colliers International

1. Colliers International skupina spoločností

Colliers International je globálna korporácia poskytujúca na mieru pripravené obchodné riešenia prostredníctvom kreatívneho uplatnenia expertízy komerčného majetku. Kombinácia spoľahlivého hodnotenia a trhového inštinktu priviedla Colliers International na horné priečky v poskytovaní služieb týkajúcich sa medzinárodného komerčného majetku.

Ako jedna z troch najväčších svetových spoločností v oblasti realitných služieb, Colliers International je pyšná na svoju reputáciu lídra v oblasti celosvetových konzultácií týkajúcich sa komerčného majetku. Miestne kancelárie Colliers International sú známe kvôli poprednému miestu na trhu a kvôli kvalifikáciám svojich profesionálov. Medzi našich zamestnancov patrí viac než 170 členov Royal Institution of Chartered Surveyors, 185 členov Society of Industrial and Office Realtors, viac než 105 certifikovaných členov pre oblasť komerčných investícií a viac než 65 certifikovaných manažérov nehnuteľností.

S viac než 50 členskými firmami pôsobiacimi vo viac než 240 kanceláriách v 52 krajinách v Európe, Afrike, na Strednom Východe, v Ázii, Austrálii, Severnej a Južnej Amerike ponúka Colliers International svojim členom kombináciu podrobných znalostí o miestnom trhu a celosvetové pokrytie.

Tieto skúsenosti a znalosti sú vylepšované tým najlepším, čo moderná technológia ponúka. Sofistikované analytické programy dopĺňajú databázy obsahujúce informácie o trhoch, investoroch, nájomníkoch a nehnuteľnostiach. Tento systém umožňuje prístup v skutočnom čase k okamžitým aktualizáciám na miestnej, regionálnej a medzinárodnej báze.

Dôležitým dodatkom k informačnej technológii pre našich klientov bolo uvedenie Colliers.com, rozsiahlej internetovej stránky pre všetkých našich klientov s prístupom na internet. Tým získajú naši klienti okamžitý prístup k nášmu rozsiahlemu výskumu trhu, umiestneniu kancelárií Colliers a globálnym zoznamom nehnuteľností. Navyše, keďže neustále aktualizujeme naše hardvérové a softvérové systémy, udržiavame si vedúce postavenie pred našou konkurenciou s ohľadom na pokroky v informačnej technológii. S viac než 8 800 profesionálmi spoločnosti Colliers používajúcimi Lotus Notes email a databázy majú klienti záruku, že naši profesionáli disponujú nástrojmi na riadenie svojich úloh účinne v rôznych časových zónach a rôznych kultúrach.

V medzinárodnom meradle prekročili ročné príjmy 2 miliardy USD. Colliers International poskytuje poradenstvo ohľadom transakcií a služieb v hodnote viac než 11 miliárd USD ročne. Tento úspech je priamo priraditeľný firemnej filozofii, ktorá zdôrazňuje oddanosť, kreativitu, inováciu a tímovú prácu.

Silné stránky Colliers International je možné zhrnúť do nasledovných bodov:

- Celosvetové firemné a investorské vzťahy
- Etablovanie na miestom trhu
- Profesionálne služby
- Služby v oblasti sprostredkovateľstva, konzultácie a manažmentu
- Pokročilé systémy informačnej technológie
- Programy na zabezpečenie kvality
- Regionálna odborná znalosť
- Spoľahlivý výskum trhu

V celosvetovom meradle sme pyšní na to, že sme schopní poskytovať našim klientom nasledujúce profesionálne služby:

- Investičné predaje a akvizície
- Prenájom kancelárskych priestorov
- Maloobchodné predaje a prenájom
- Priemyselné a veľkoobchodné predaje a prenájom
- Rezidenčné predaje a prenájom
- Oceňovanie a odhad ceny
- Služby týkajúce sa auditu výstavby
- Riadenie výstavby
- Konzultačné služby
- Služby finančnej analýzy
- Predaje hotelov
- Služby auditu prenájmu
- Riadenie prenájmu
- Firemné služby

- Hypotekárne financovanie
- Riadenie nehnuteľností
- Konzultácie ohľadom dane z nehnuteľností
- Poradné služby ohľadom nehnuteľností
- Zastupovanie prenájomcu a nájomníka
- Výskumné služby
- Služby týkajúce sa kurátora a konkurznej správy

2. Colliers International, spol. s r.o.

Colliers International, spol. s r.o. je jednou z vedúcich poradenských spoločností v oblasti komerčného majetku na Slovensku. Od svojho založenia v roku 2003 ponúka spoločnosť svojim klientom kompletnú škálu služieb s oddeleniami špecializujúcimi sa na nasledovné oblasti:

- Investičné predaje a akvizície
- Oceňovanie nehnuteľností
- Prenájom kancelárskych priestorov
- Maloobchodné predaje a prenájom
- Priemyselné predaje a prenájom
- Konzultačné služby ohľadom nehnuteľností
- Zastupovanie vlastníka, nájomníka, alebo kupujúceho

Kancelária v Bratislave bola zriadená s cieľom pomáhať multinárodným korporáciám, investorom, fondom, zahraničným a domácim developerom a iným subjektom na trhu s nehnuteľnosťami. Puncová značka každej firmy skupiny Colliers nesie nadradenú informáciu o miestnom trhu. Zástupcovia Colliers položili základy pre efektívnu prevádzku zhromaždením trhových údajov o všetkých aspektoch trhu s nehnuteľnosťami a o slovenskej ekonomike.

Kombinácia skúseností a znalostí našich najlepších profesionálov s pokročilými technologickými nástrojmi ponúka skupine Colliers International, spol. s r.o. vyhlásenie, že je nielen veľmi schopná, ale aj precízna. Jedinečná podnikateľská povaha organizácie Colliers prináša dynamickú energiu pre našich klientov, ktorú je inde ťažko nájsť. Profesionálny tím a poradcovia Colliers International, spol. s r.o. pozostávajú aj z viacjazyčných štátnych občanov s zahraničnými skúsenosťami.

Títo sú doplnení zahraničnými profesionálmi z hlavných svetových trhov s nehnuteľnosťami ako sú Kanada, U.S.A. a Spojené kráľovstvo.

Aby Colliers International, spol. s r.o. zabezpečil pre svojich klientov najkomplexnejšie a najúčinnnejšie služby v oblasti nehnuteľností, zamestnáva niekoľkých profesionálov a rozsah odbornosti našich profesionálov nám umožňuje vytvárať tímy, ktoré sú zostavené tak, aby spĺňali špecifické potreby akejkoľvek danej situácie v oblasti nehnuteľností.

Tok informácií je pri prevádzke nehnuteľnosti životne dôležitý. Náš výskum trhu pravidelne zaznamenáva všetky komerčné predaje a leasingovú aktivitu v Bratislave a v ostatných častiach Slovenska. Tieto informácie v spojení s návrhmi voľných miest, absorpcie a poplatkov za nájomné sú dôležitými informačnými nástrojmi pre našich agentov. Na zabezpečenie spoľahlivého toku informácií slúžia týždenné stretnutia, kde prebiehajú diskusie a výmeny informácií.