**Nr sprawy: AP-272-TP-33/2025 Załącznik nr 11 do SWZ**

**ZAPROSZENIE DO NEGOCJACJI**

Wykonawca:

1.………………………………..

Dotyczy: wyłonienie oferty najkorzystniejszej na: **Modernizacja auli w budynku Wydziału Elektrotechniki i Informatyki w dwóch zadaniach: zadanie 1 – modernizacja auli nr 401, zadanie 2 – modernizacja auli nr 402 z holem przed aulami w formule „zaprojektuj i wybuduj”.**

1. Działając na podstawie art. 289 ust. 1 ustawy Pzp Zamawiający zaprasza Wykonawcę do negocjacji.

Sposób prowadzenia negocjacji:

………………….

Termin prowadzenia negocjacji:

……………………………

Miejsce prowadzenia negocjacji:

…………………………

Kryterium oceny ofert, w ramach którego będą prowadzone negocjacje w celu ulepszenia treści ofert:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kryterium** | **Waga kryterium [%]** | **Maksymalna liczba punktów za dane kryterium** | **Sposób oceny wg wzoru** |
| **Cena brutto**  **„C”** | **60%** | **60** | **C = (Cn / Co) x 60 pkt**  gdzie:  **C – ocena punktowa za oceniane kryterium ceny;**  **Cn – najniższa cena ofertowa (brutto) spośród wszystkich podlegających ocenie ofert;**  **Co – cena oferty ocenianej (brutto).**  Ocena w zakresie tego kryterium zostanie dokonana na podstawie wypełnionego załącznika pn. formularz „Oferta Wykonawcy” i złożonej w nim deklaracji Wykonawcy.  Maksymalna ilość punktów, jaką Zamawiający może przyznać w tym kryterium to 60 pkt. |

Zasady prowadzenia negocjacji:

Podczas negocjacji ofert, Zamawiający zapewnia równe traktowanie wszystkich Wykonawców, równy dostęp do informacji oraz nie ujawnia informacji technicznych i handlowych związanych z negocjacjami. Prowadzone negocjacje będą miały charakter poufny.

Po zakończeniu negocjacji, Zamawiający poinformuje o tym równocześnie wszystkich Wykonawców, którzy pozostali w postępowaniu oraz zaprosi ich do składania ofert dodatkowych.