



Temaserie om byudvikling: Udviklingsprojekter og udbud

De danske byer vokser og vokser, og behovet for boliger, erhverv og kultur driver byudviklingen i mange kommuner og regioner. Vi redegør for, hvordan man som offentlig part navigerer i de udbudsretlige regler i forbindelse med byudviklingsprojekter.

Offentlige aktører indtager typisk en helt central rolle i udviklingen af byområder. Det offentlige vil ofte eje arealer eller tegne sig for en del af den udvikling, som skal finde sted – fx ved opførelse af offentlige/almene institutioner, eksempelvis skoler, sundheds- eller kulturfaciliteter. I forbindelse med kommunens dialog og aftaler med private aktører er det nødvendigt at forholde sig til bl.a. følgende emner:

- Hvem gælder udbudsreglerne for – og hvornår?
- Køb/salg – forskellige regelsæt
- Markedsdialog
- Konkurrencekriterier.

Hvem gælder udbudsreglerne for – og hvornår?

Det udbudsretlige regelsæt, som oftest kommer i spil, når kommuner eller regioner deltager i byudviklingsprojekter, er udbudsbekendtgørelsen (læs mere i første artikel i serien). Udbudsbekendtgørelsen medfører, at salg af kommunens henholdsvis regionens faste ejendomme skal ske efter forudgående offentligt udbud, medmindre andet særligt er hjemlet i lovgivningen.

Udbudsbekendtgørelsen indeholder dog en række undtagelsesbestemmelser til hovedreglen om, at salg af kommunal/regional fast ejendom skal i udbud: Offentligt udbud kan fx undlades ved (ikke udtømmende liste):

- Salg til staten, en region, en kommune eller et kommunalt fællesskab
- Salg til gennemførelse af offentligt støttet byggeri i henhold til lov om almene boliger mv. og lov om støttede private ungdomsboliger
- Salg af en nedlagt tjeneste- eller lejebolig til den hidtidige beboer
- Salg af et ubebygget areal under 2.000 m², som ikke selvstændigt kan bebygges
- Salg til institutioner mv., som kommunen henholdsvis regionen lovligt kan yde anlægsstøtte til
- Salg af fast ejendom til Statens Ejendomssalg A/S (Freja Ejendomme A/S).

Ud over de håndfaste bestemmelser, som giver mulighed for direkte salg, er det også muligt at undlade offentligt udbud med tilsynsmyndighedens (Ankestyrelsens) samtykke. Fx har Ankestyrelsen tilladt, at kommuner solgte offentlige arealer i forbindelse med byudviklingsprojekter, hvor

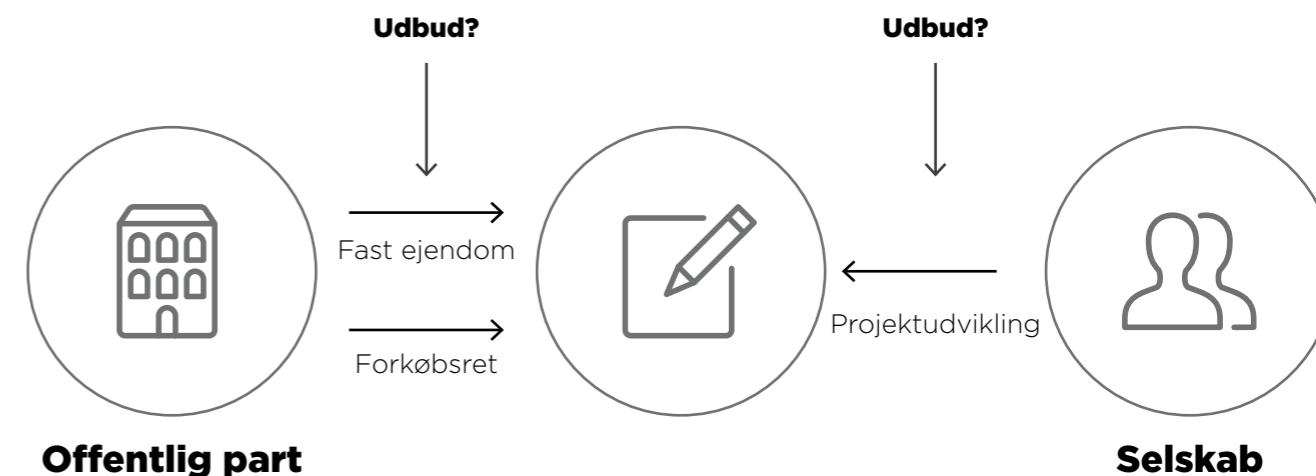
arealerne fx indskydes i et arealudviklingsselskab med kommunal deltagelse eller sælges som led i gennemførelsen af offentlige-private-partnerskaber (OPP).

Således vil der være mulighed for, at arealer, som fx skal indgå i større projekter, kan sælges uden udbud. Fritagelse for offentligt udbud forudsætter dog, at tilbudsgiveren har en særlig tilknytning til eller interesse i netop den pågældende ejendom, der gør det ubetænkeligt at afskære andre tilbudsgivere fra at komme i betragtning. Fritagelse forudsætter desuden, at tilbudsgiveren har et konkret og aktuelt behov for netop den omhandlede ejendom. Det er desuden en forudsætning, at salg, der fritages for offentligt udbud, sker til markedsprisen.

Køb/salg – forskellige regelsæt

Ovenstående regelsæt omhandler salg af kommunale/regionale arealer. I byudviklingsprojekter er det dog vigtigt at huske, at de udbudsretlige regler ikke kun kommer i spil ved det offentlige salg af fast ejendom, men også ved eventuelle indkøb, som sker i processen.

Der sondres således mellem de udbudsretlige regler, som gælder ved salget af fast ejendom – og de udbudsretlige regler, som gælder ved offentlige indkøb.



Det ses ofte, at der er behov for projektudviklingsbistand (rådgivning) i forbindelse med et frasalg af en offentlig ejendom – det er fx tilfældet ved forkøbsretsmodellen, som blev omtalt i forrige artikel.

De rådgivningsydelser vil som udgangspunkt være omfattet af udbudslovens regler og skal – afhængig af den estimerede værdi af projektudviklingsydelsen – konkurrenceudsættes. Den offentlige part kan derfor meget vel ende i en situation, hvor udbudsreglerne skal iagttages i flere forskellige faser af processen. Situationen kan illustreres ved ovenstående figur.

Hvis værdien af projektudviklingsydelsen overstiger tærskelværdien på ca. 1,6 mio. kr., er det nødvendigt at udbyde rådgivningsydelsen, inden projektet kan realiseres. Det gør processen noget mere vanskelig, idet projektudvikleren (som opnår forkøbsretten) ikke kan vælges frit.

Markedsdialog

For at lette processen – og for at få den bedste indgang til markedet – er det altid en god idé at overveje at indlede sine byudviklingsovervejelser med en grundig markedsdialog.

Både de udbuds- og kommunalretlige regler giver gode muligheder for at gennemføre markedsdialog.

Kommuner og regioner kan derfor uden videre indgå i dialog med private parter – både rådgivere og udviklere – om såvel selve indholdet og organiseringen af projektet.

Gode råd til markedsdialog:

- Tal med forskellige parter, så I får et bredt kendskab til markedet

- Hold flere dialogmøder, hvor ideer og muligheder drøftes løbende
- Læn jer op af markedets holdning – de ved, hvad de taler om!
- Undlad at give udvalgte aktører en tids- eller videnskæmmet fordel
- Tag grundige referater og dokumentér forløbet.

Konkurrencekriterier

Hvis projektet skal realiseres gennem en forkøbsretsmodel, vil den offentlige part have mulighed for at præge projektets kvalitative indhold gennem det udviklingsforløb, som faciliteres op til udbuddet af den faste ejendom. Der kan således indarbejdes de relevante håndtag i det projektmateriale, som følger den faste ejendom i forbindelse med frasalget – fx ved at indarbejde de ønskede faciliteter eller tekniske specifikationer. Det vil derfor ikke altid være nødvendigt at bruge konkurrencekriterier til at nå de kommunale målsætninger, idet disse eventuelt kan fastsættes ved at tage en aktiv rolle i forbindelse med projektudviklingen.

Ofte vil det på den måde være muligt at udbyde ejendommen til højestbydende – og samtidig sikre det offentlige interesser.

Anderledes forholder det sig, hvis den offentlige part ønsker at sælge ejendommen som et almindeligt salg med vilkår. Hvis ejendommen eksempelvis er tiltænkt erhverv (fx butikker eller lignende), kan det være relevant for den offentlige part at tilrettelægge udbuddet, så der findes den køber, som kan tilbyde “det bedste forhold mellem pris og kvalitet”. På den måde lægges der vægt på både købesummens størrelse samt de eventuelle kvalitative fordele den enkelte køber bringer til bordet – fx gennem indlevering af skitseprojekter. Udbuds-

bekendtgørelsen giver mulighed for det, da der kan sælges til en tilbudsgiver, der ikke har afgivet det højeste købstilbud, hvis der på den måde varetages en saglig, kommunal henholdsvis regional interesse.

Inden for disse rammer kan der således fastsættes konkurrencekriterier, som kan styre projektet i den rigtige retning. Den offentlige part er dog fortsat underlagt kravet om salg til markeds-værdi og princippet om saglig økonomisk forvaltning. Det er derfor nødvendigt at overveje, hvordan eventuelle konkurrencekriterier indgår i den samlede evaluering, så de ikke er for dyrt købt i forhold til prisen. Eventuelle kvalitative forskelle – som medfører forskellige tilbudspriser – kan også betyde, at den offentlige part er nødt til at genbesøge vurderingen af markedsprisen i forbindelse med evalueringen og træffe nogle til- og fravalg, som potentielt har betydning for både det politiske og samfundsmæssige landskab.



Annelouise Dalgaard Pedersen
Partner, advokat
adp@horten.dk



Sebastian Grev
Advokat
seg@horten.dk