Bilag 1 – Regionshospitalet Holstebro - Skematisk oversigt af salgsproces 04-07-2014

Ejendomsoplysninger og markedssondering	Udarbejdelse af idéoplæg samt fastlæggelse af udbudsstrategi	Udarbejdelse af helhedsplan og udbudsmateriale	Gennemførelse af salg
FASE 1	**FASE 2**	**FASE 3**	**FASE 4**
Forundersøgelse • Gennemgang af ejendomme • Indhentning af tilgængelige oplysninger og dokumenter om ejendommen • Kortlægning af bevaringsværdier **Identifikation af anvendelsesmuligheder** • Udarbejdelse af idèkatelog evt. via workshop med interessenter, kommune, naboer m.v. • Kortlægning af fremtidige anvendelsesmuligheder (analyse af genanvendelses muligheder, for bygnings afsnit) • Skitsering af forslag til anden anvendelse **Dialog med øvrige interessenter** • Drøftelse med kommunen dels om salgsprocessen og anvendelses muligheder, planforhold, bevaringshensyn • kontakt til potentielle investorer og lejere • dialog med ejendomsmæglere **Evaluering af anvendelsesmuligheder** • Samlet evaluering baseret på tekniske, økonomiske, juridiske samt evt. politiske muligheder og udfordringer	**Afklaring af potentiale og anvendelse** • Udarbejdelse af idéoplæg baseret på det i fase 1 og evaluering af anvendelsesmuligheder • Evt. forslag udstykningsplan **Udarbejdelse af salgsprospekt- og inspirationsmateriale** • Baseret på arbejdet i fase 1 samt idéoplæg og anvendelses muligheder **Målrettet markedsdialog med potentielle købere** • Bredere afsøgning af markedet for mulig købere • Mere detaljeret dialog med interesserede (og seriøse) lejere og købere, bl.a. til brug for endeligt valg af udbudsstrategi og udbudsvilkår **Udarbejde af udbudsstrategi** • Fastlæggelse af endelig udbudsstrategi (hvordan ejendommen bedst sælges) • Fastlæggelse af overordnede udbudsvilkår, der sikrer størst mulig konkurrence blandt investorer **Politisk behandling og godkendelse**	**Dialog med kommunen om anvendelsesmuligheder,** planforhold **og salgsvilkår** • Evt. udarbejdelse af helhedsplan, i samarbejde med kommune • Beskrivelse af forventede anvendelsesmuligheder **Markedsføring af helhedsplan og salg** • Markedsføring af helhedsplan via medier, samt offentlige udmeldinger om visioner for området • Interesseskabelse for kommende salg/udbud gennem f.eks. avisartikler, annoncer og offentlige udmeldinger om visioner for området **Udarbejde af endeligt udbudsmateriale** • Afklaring af eventuelt delvis/opdeling af salg/udstykning • Vilkår for evt. delvist salg herunder forudsætninger for evt. udarbejdelse af helhedsplan • Udarbejdelse af salgs prospekt- og inspirationsmateriale • Eventuelle supplerende tekniske undersøgelser • Endelige udbudsvilkår (eventuel inddragelse af andre *lovlige* kriterier end pris)	**Annoncering af salg** • Annoncering i dagspressen og på regionens og kommunens hjemmeside, samt evt. via ejendomsmægler. • Oplysninger og dokumenter om ejendommene indhentet i fase 1-3 gøres elektronisk tilgængelige for købere i en struktureret og lettilgængelig form på hjemmeside • Salgsvilkår gøres elektronisk tilgængelige på hjemmeside **Valg af købere** • Behandling af indkomne tilbud ved udbud. • Behandling af indkomne tilbud ved salgsannoncer • Identifikation af tilbud/udbuddets vinder/e **Politisk behandling og godkendelse** **Endelig overlevering** • Køberes overtagelse af ejendom (helt eller delvist), herunder handlens berigtigelse • Afslutning af salgsprocesserne
Ca. 4 måneder	**Ca. 3 måneder**	**Ca. 6 måneder**	**Ca. 3 måneder + salgsperiode**