Regionshuset
Viborg

Koncernøkonomi

Skottenborg 26
Postboks 21
DK-8800 Viborg
Tel. +45 7841 0000
kontakt@rm.dk
www.rm.dk

Notat

Model for salg af Regionshospitalet i Holstebro.

Dato 25-06-2014
Søren Østergaard

Soeren.Oestergaard@stab.rm.dk
1-23-0-2-14

Indledning

Det er tidligere beskrevet i *"Oplæg til proces for salg af de store hospitalsejendomme"* hvorledes regionen vil håndtere salgsprocesserne generelt for de store hospitalsmatrikler.
I den generelle beskrivelse og beskrevne model påpeges, at der vil være visse tilpasninger i relation til de konkrete ejendomme og kommune. Dette notat er en tilpasset model for Regionshospitalet Holstebro, med udgangspunkt i regionens generelle proces for salg af de store hospitalsmatrikler.

Salgsprocessen overordnede struktur fastholdes, men der vil med baggrund i regionshospitalets bygningsmæssige rammer samt lokale markedsforhold skulle udarbejdes en nærmere vurdering af nye anvendelses muligheder, herunder evt. udarbejdelse af idéoplæg for en kommende helhedsplan. Derudover vil der i udbuddene og markedsføringen af salgene blive vurderet, om der skal være delsalg af hospitalsmatriklerne med særlig fokus på de lokale markedsforhold.

Der har været afholdt et indledende møde med Holstebro kommune om regionens plan for salget af Regionshospitalet i Holstebro, hvor modeller for salgsprocessen blev drøftet. Holstebro kommune gav udtryk for, at de ingen konkrete planer har for området omkring sygehusgrunden, men vil deltage positivt i et kommende planarbejde, og for ændring af kommuneplanrammerne til bolig og centerformål. Det er Holstebro kommunens vurdering at hospitalsmatriklerne ikke kan sælges som en helhed, men at et kommende salg bør ske via udstykning af hospitalsmatriklen ud fra et overordnet plan for området.

Lovgrundlag

Salg af Regionshospitalet i Holstebro er underlagt bekendtgørelse nr. 799 af 24. juni 2011 om offentligt udbud ved salg af kommunens henholdsvis regionens faste ejendomme, samt tilhørende vejledning.

Overordnede mål
Som offentlig sælger skal regionen sikre, at salget sker mest økonomisk fordelagtig for regionen.
I den forbindelse skal der være særligt fokus på følgende:

- Udnyttelse af erfaringer fra tidligere salgsprocesser af store hospitalsmatrikler.
- Snarlig salgsmodning via klare visioner for området
- Tæt dialog med lokalområdet, herunder kommune og lokale interessenter.

Det er målsætningen, at Regionshospitalet Holstebro salgsmodnes med udnyttelse af det markedskendskab, der kan erhverves fra tidligere processer omkring salgsmodning af regionens ejendomme.
Der har bl.a. været gennemført møder med pensionskasser og store entreprenørvirksomheder i forbindelse med salgsmodningen af Risskov og Tage-Hansens Gade i Aarhus med henblik på at undersøge markedets interesse og forventninger. Det er dog vurderingen at der ikke vil være samme interesse for Regionshospitalet i Holstebro på grund af markedsforhold og udviklingen generelt i Holstebro.

Derfor er det vurderingen, at der i salgsmodningen skal åbnes op for en model der uafhængig af processen åbner for delsalg af matrikler/bygninger, således at lokale og andre investorer og udviklere har mulighed for at byde på mindre enheder. På det grundlag er der et særligt behov for igangsætning af en helhedsplan for området, der kan visualisere områdets fremtidige vision og karakter for eventuelle interessenter og købere.

Der er derfor behov for en kortlægning af anvendelsesmuligheder, dels i forhold til kommunen men også i forhold til potentielle investorer, således at salget kan gennemføres mest økonomisk fordelagtigt for regionen.

Proces
Der er i forhold til den generelle beskrivelse og proces for salg af regionens ejendomme, særligt fokus på de planmæssige forhold, herunder idéudvikling i forbindelse med udbudsstrategien samt en evt. udarbejdelse af helhedsplan i sammenhæng med salgsmaterialet. Det samlede salg planlægges gennemført i fire faser:

FASE 1: Ejendomsoplysninger og markedssondering
Forundersøgelse
Identifikation af anvendelsesmuligheder
Dialog med øvrige interessenter
Evaluering af anvendelsesmuligheder

FASE 2: Udarbejdelse af idéoplæg og fastlæggelse af udbudsstrategi
Afklaring af potentiale og anvendelse
Udarbejdelse af salgsprospekt og inspirationsmateriale
Målrettet markedsdialog med potentielle købere
Udarbejdelse af udbudsstrategi
Politisk behandling af udbudsstrategi

FASE 3: Udarbejdelse af helhedsplan og udbudsmateriale
Dialog med kommune om anvendelsesmuligheder, planforhold og salgsvilkår.

Markedsføring af helhedsplan og salg
Udarbejdelse af endeligt udbudsmateriale

FASE 4: Gennemførelse af salg
Annoncering af salg
Valg af køber
Politisk behandling
Endelig overlevering

Ovenstående proces åbner op for både et helt eller delvist salg af ejendommen, som vil afhænge af de markedssondringer, der indledningsvis foretages.

Der foreligger et relativt stort indledende arbejde, for at skabe et solidt baggrundsmateriale, som kan anvendes i den videre proces omkring afklaring af potentiale og anvendelse og for udarbejdelse af idegrundlag og salgsprospekt til den målrettede dialog med eventuelle investorer eller købere.

Det vil i disse sonderinger eventuelt kunne overvejes hvorvidt en idèudvikling, og gennemførelse af et kommende helhedsplan skal ske på baggrund af en projektkonkurrence/masterplankonkurrence for området, med deltagelse af arkitekter og andre byudviklere. Det vil kunne skabe et godt grundlag for en visionær byudvikling af området og ikke mindst markedsføre og udbrede kendskabet til matriklen og det kommende salg.

I forhold til overvejelser om en udbudsproces omhandlende ét eller flere udbud vil en model med flere udbud forventeligt kunne optimere ejendommens samlede værdi, da der derved opnås en større antal aktører på markedet samt konkurrence blandt de potentielle købere. Denne model vil dog kunne betyde, at regionen påtager sig et betydeligt arbejde med en salgsmodning og byggemodning i form af opdeling af sygehusgrunden, fastlæggelse af byggemuligheder, og heri evt. nedrivning, omlægning af forsyningsforhold, veje m.v.

Alternativt til flere mindre udbud kunne være et delvis udbud, hvor den vindende tilbudsgiver forpligtes til køb af et nærmere fastlagt antal byggerettigheder, evt. i kombination med en køberet til yderligere byggerettigheder, men samtidig forpligtes til at byggemodne hele matriklen. Modellen forudsætter i givet fald, at der skabes et samarbejde med den vindende tilbudsgiver (der overtager et nærmere antal byggerettigheder) om byggemodningen af hele hospitalsmatriklen. Denne model ville kunne løftes af mellemstore entreprenører i lokalområdet og åbner derfor op for en lokal forankring i udviklingen af hospitalsmatriklen.

Samlet set vil et efterfølgende salg af hospitalsmatriklen afhænge af, at kunne realiseres inden for en årrække der vil være økonomisk og tidsmæssig attraktiv for regionen.
Det vil derfor ikke kunne udelukkes, et der i forlængelse af fase 1 og 2 indledes et samarbejde og eventuel salgsaftale med Statens Ejendomsselskab (Freja ejendomme) om at påtage sig opgaven med udvikling og videresalg af hospitalsmatriklen, såfremt regionen ser det økonomisk attraktiv. Freja Ejendomme har bl.a. indgået aftale med andre regioner om salg af hospitaler, der typisk er beliggende i udkantområder, hvor salg af større ejendomme kan være vanskelige at omsætte. Som eksempel kan nævnes at Region Syd har solgt henholdsvis hospitalerne i Fåborg, Haderslev, samt Augustenborg til Freja ejendomme.

Det er afgørende, at processen i fase 1 og 2 samt udarbejdelsen af den endelige udbudsstrategi vil danne et fyldestgørende grundlag for et kommende udbud og salg af matriklen og samtidig sikre regionen et attraktiv salg.

For at sikre dette vil der i processen skulle samarbejdes med ekstern rådgivning inden for strategisk rådgivning, byudvikling og mulighedsstudier, samt tekniske specialister i forhold til ændret anvendelse samt miljøforhold.

Tidsplan
Salgets faser forventes gennemført efter følgende tidsplan:

Fase	Periode	Bemærkning
1. Ejendomsoplysninger og markedssondering	August - november 2014	
2. Udarbejdelse af idéoplæg samt fastlæggelse af udbudsstrategi	December - marts 2015	RRs godkendelse
3. Udarbejdelse af helhedsplan og udbudsmateriale	April – september 2015	
4. Gennemførelse af salg	Fra oktober 2015 -	Evt. gennemførelse af flere udbudsrunder

Såfremt der er mulighed for salg af selvstændige bygninger i perioderne, vil det blive forsøgt gennemført uafhængig af faserne og den igangværende proces, såfremt det vurderes økonomisk attraktivt og ikke påvirker den samlede udviklingen af området.

Økonomi
I den foreliggende model er regionens direkte udgifter i forbindelse med salgets to første faser frem til og med fastlæggelse af udbudsstrategi forventeligt 2,15 mio. kr.

Der forudsættes at opgaven varetages af projektleder fra Byggeri og Ejendomme, med direkte reference til bygningschefen og økonomichefen. Derudover vil der skulle antages ekstern rådgivning og bistand fra henholdsvis strategisk og teknisk rådgiver (arkitekt- og/eller ingeniørfirma), juridisk rådgiver, og finansiel rådgiver (mæglerfirma).

De direkte udgifter i de to efterfølgende faser (udarbejdelse af udbudsmateriale og gennemførelse af udbud) – er foreløbig estimeret til at være i størrelsesorden 2,40 mio. kr. Der vil separat blive anmodet om anlægsbevilling til fase 3-4, når udbudsstrategien er fastlagt.

Ydelse	Fase 1-2 (i 1.000 kr.)	Fase 3-4 (i 1.000 kr.)
Interne omkostninger	*550*	*1.500*
Udgifter til ekstern rådgivning	1.600	900
I alt	2.150	2.400

Udgifterne til gennemførelse af salget vil blive fratrukket i salgsindtægten.

Udover ovenstående kommer, at regionens egne medarbejdere med juridiske og finansielle kompetencer skal påregne at indgå i salgsprocessens fire faser.

Organisering
Den praktiske gennemførelse fra tilrettelæggelse af salgsprocessen til realisering af salg er organisatorisk placeret i Koncernøkonomi herunder Byggeri og Ejendomme. Projektledelsen, der skal varetage opgaven med salgsmodningen herunder de tekniske aspekter omkring plangrundlag, helhedsplan etc. vil ligeledes ske i Byggeri og Ejendomme.

Der vil i forbindelse med projektledelsen blive nedsat en projektgruppe med deltagelse af HEV, samt juridisk kontor og koncernøkonomi.

Opgavens strategiske og tekniske rådgivning herunder udarbejdelse af ideoplæg vil blive udbudt som rådgivningsopgave efter tilbudsloven.

Derudover vil der blive brug for ekstern rådgivning og bistand fra henholdsvis juridisk rådgiver, og finansiel rådgiver (mæglerfirma).

Bilag 1 Skematisk oversigt af salgsproces Regionshospitalet Holstebro
Bilag 2 Beskrivelse af salgsproces af de store hospitalsejendomme
Bilag 3 Forslag til organisationsplan.