

Vedlegg 2 - Rutine under salg

Formålet		
Å gi deltakerne i avhendingsprosessen god og oversiktlig prosedyre ved salg av offentlig fast eiendom og sikre at prosedyrer for salgsprosessen følges.		
Omfang		
Rutinen gjelder for selve salgsprosessen i alle Helseforetakene der salg skjer ved direkte salg eller salg i det åpne markedet. Rutinen gjelder både salg i egen regi, og salg ved bruk av eiendomsmegler.		
Definisjoner		
Åpent salg	Salg som skjer i det åpne markedet etter forutgående kunngjøring og budrunde som det ikke er knyttet vilkår til, uten begrensninger på hvem som kan melde seg som interessenter.	
Direkte salg	Hjemmelsoverføring eller overføring av andre rettigheter ved salg, gave, makeskifte m.v. uten at eiendommen har vært lagt ut til salg i det åpne markedet. Direkte salg kan skje unntaksvis til andre når særskilte hensyn tilsier det. Fremgangsmåten for direkte salg må i så tilfelle følges for at salget ikke skal komme i konflikt med ESAs retningslinjer for offentlig støtte. Se også de minimis regelen, jf Bagatellmessig støtte - regjeringen.no	
HF	Helseforetak, som eier og oppdragsgiver	
SB	Sykehusbygg	
EM	Eiendomsmegler	
Salgsprosess		
Innledende fase Klargjøring Markeds-kartlegging Salgsprosess Etterarbeid Bearbeidelse		
Utførelse		
Trinn	Ansvarlig / beskrivelse av tiltak.	Aktivitet
1.	EM	Presentasjon/ kunngjøring av eiendommen, annonsering i aviser / Internett Foreliggende fotomateriale gjennomgås, og ved behov tas flere bilder av objektet.

		Eiendommen presenteres på Internett: www.finn.no, og på meglers egne Internettkanaler, eventuelt gjennom lokale/riksdekkende aviser. Ved større avhendinger bør også markedsføring utenfor Norge vurderes. Ved <u>åpent salg</u>, skal det skje en kunngjøring og budrunde som det ikke er knyttet vilkår til, uten begrensninger på hvem som kan melde seg som interessenter. Eiendommer som selges til næringsformål, eller kan tenkes brukt til næring, skal kunngjøres flere ganger over en periode på anslagsvis 2 måneder forut for salg, jfr. NoA avsnitt 91. Eiendommen annonseres på www.finn.no eller i lokale / riksdekkende aviser. Eventuelle unntak fra denne tidsfristen må avklares med jurist i RHF eller i SB i forhold til ESAs retningslinjer i det enkelte tilfelle. I denne sammenheng understrekes det at også bygg regulert til offentlige formål kan bli omfattet av ESAs retningslinjer, bl.a. dersom driver blir betraktet som en aktør i markedet, i konkurranse med private. Oversikt over regelverket og Regjeringens veileder finner du her: Offentlig støtte - regjeringen.no Salg av boliger er i utgangspunktet ikke omfattet av ESAs retningslinjer. Dersom boliger selges som næringseiendom, f.eks. der boligfelt selges til utbyggere eller en eiendom selges som utleieobjekt, skal imidlertid retningslinjene følges. Ved ordinære boligsalg bør eiendommen annonseres på nett og i lokale/riksdekkende aviser.
2.	EM/HF	Visning/bud • ved bruk av megler skal denne holde visninger personlig. • EM styrer budrunden, iht. Norges Eiendomsmeglerforbunds (NEFs) retningslinjer for budgivning • dersom salg skjer i egen regi, skal HF også følge NEF sine etiske retningslinjer. • budrunder kan ikke avsluttes før budfrist er gått ut • bud som inneholder ubestemte bud eller priser vurderes avvist. • se eiendomsmeglingsforskriften (forskrift 23. november 2007 nr. 1318) § 6-3 om oppdragstakers plikter ved budgivning. Ifølge eiendomsmeglingsforskriften (forskrift 23. november 2007 nr. 1318) § 6-3 kan ikke megler formidle bud med kortere akseptfrist enn til kl. 12.00 første virkedag etter siste annonserte visning. Forskriften regulerer imidlertid ikke bud som fremsettes fra budgiver direkte til selgeren. Men det ville være i strid med god meglerskikk dersom megleren oppfordrer til slik direkte kontakt. Brukes det megler bør all budgivning henvises til megler. Med virkning for oppdrag som inngås etter 1. januar 2014, krever eiendomsmeglingsforskriften (forskrift 23. november 2007 nr. 1318) § 6-3 (4) at budgivning gjennom megler, herunder motbud og avslag på bud, skal foregå skriftlig.

		Eiendomsmeglingsforskriften (forskrift 23. november 2007 nr. 1318) § 3-5 jf. loven § 3-1 krever at eiendomsmeglingsforetak skal føre budjournal sml. forskriften § 6-4 om innsyn i budjournal.
3.	HF/SB	Klausulering ved direkte salg Når eiendommer selges direkte, for eksempel til fylkeskommune eller kommune, bør det vurderes om kjøpsavtalen skal ta inn følgende klausul: <i>«Dersom eiendommen, innen 10 år, omreguleres / bruksendres eller selges videre til annet formål/utnytting enn gjeldende reguleringsformål ved kontraktsinngåelse, har HF rett til 100 % av en eventuell verdiøkning.</i> <i>Eventuelle investeringer som fylkeskommunen/ kommunen har foretatt i eiendommen hensyntas i rimelig grad.</i> <i>Dersom det vurderes som urimelig å kreve 100 % av verdiøkningen, kan HF akseptere at kravet på kompensasjon, helt eller delvis bortfaller.</i> <i>Fylkeskommunen/kommunen plikter å underrette HF dersom en situasjon som antas å kunne utløse krav om kompensasjon oppstår.»</i> Gjeldende reguleringsformål skal oppgis i kontrakten.

4.	EM	Løpende status- / fremdriftsrapport Ved langvarige salgsprosesser og prosjekter med høy risikovurdering, skal EM ukentlig (eller etter avtale) rapportere status, fremdrift og problemområder. Krav til rapportering bør beskrives i oppdraget til megler. Rapporteringen skal spesielt belyse utfordringer og hvilke løsninger SB/HF bør ta stilling til.
5.	EM/SB/HF	Vurdering av bud ved åpent salg • budene (inkludert forbehold) vurderes av EM som innstiller til HF evt. SB dersom disse gjennomfører salg på vegne av HF. • HF aksepterer, evt. forkaster bud. Som hovedregel skal det høyeste budet aksepteres, jf ESAs retningslinjer for offentlig støtte. • dersom avviket mellom bud og takst er stort må det vurderes om eiendommen bør annonseres på nytt. • eiendommer som selges til næringsformål, eller kan tenkes brukt til næring, må ha vært kunngjort flere ganger i markedet i minimum 2 måneder, før bud under takst kan godtas. Aksept av bud under takst for slike eiendommer bør vurderes av jurister.. • bud må være skriftlige, og en budaksept skal umiddelbart bekreftes skriftlig. Når et bud er akseptert skal også øvrige budgivere varsles snarest. Vurdering av bud ved direkte salg • budet vurderes av HF, som aksepterer, evt. forkaster budet. • budet skal ikke aksepteres dersom det avviker fra det som vurderes å være markedsverdi, jf ESAs retningslinjer. Som oftest vil taksten gi et godt uttrykk for hva som er markedsverdi. Se nærmere om dette i veileder for avhending, vedlegg 1 <i>rutine før salg</i>. Unntaksvis er det adgang til å avvike takst såfremt markedsaktørprinsippet anses å være fulgt. I slike tilfeller må det som et minimumskrav ha vært gjort forsøk på å selge eiendommen til markedsverdi først. • bud skal være skriftlig, og en budaksept skal umiddelbart bekreftes skriftlig
6.	HF	Ferdigstille salgskontrakt og skjøte • EM ferdigstiller kjøpekontrakt og skjøte. Megler skal bruke standard kontraktsmaler. Ved behov for korreksjoner eller avvikende kontrakter må dette klareres med HF. • skjøte utstedes
7.	HF	Signering av salgskontrakt HF signerer den ferdige kjøpekontrakten i henhold til fullmakt.
8.	HF/EM/SB	Dokumentasjon av bud- og salgsprosessen Budprosessen skal dokumenteres. Ved salg gjennom megler tar denne seg av dette, ved salg i egenregi skal Salgsprotokoll brukes til dette formålet.

		EM skal etter endt salg sende salgsprotokoll til HF med kopi av følgende dokumentasjon: prospekt, takst, budprotokoll, annonser, kjøpekontrakt.
9.	HF/EM/SB	Overtakelsesforretning / oppgjør Overtakelsesforretning arrangeres etter avtale når salget er godkjent eller kjøpekontrakt er signert (i tråd med evt. styrevedtak). Det skal skrives overtakelsesprotokoll ved overlevering av eiendommen. Eventuelle merknader inntas i protokollen, som signeres av begge parter. Det avklares hvordan strøm og abonnement overføres til ny eier. Eiendommen skal ikke overdras før oppgjør står på meglers/selgers konto.
10.	HF/SB	Hjemmelsoverføring Overføring av salgssum fra megler til HF Kopi av salgskontrakt sendes regnskapsavdeling i HF slik at eiendommen kan slettes i balansen. Når oppgjør har funnet sted og eiendommen er overskjøttet til ny eier, og dokumentasjonen er overlevert HF anses salgsprosessen som gjennomført.