

KONKURRANSEGRUNNLAG
SALG AV EIENDOM REGULERT TIL
NYTT HOTELL OG BOLIGER LEVANGER HAVN
DEL 1 – INVITASJON TIL PREKVALIFISERING



**Levanger
kommune**

Triveligst i Trøndelag

Innhold

Innhold	2
1 Generell beskrivelse	2
1.1 Levanger kommune.....	2
1.2 Bakgrunn for invitasjonen.....	2
1.3 Selgers kontaktperson.....	3
1.4 Delkompensasjon for kostnader	3
1.5 Salgsprosess	3
1.6 Om kjøper.....	4
1.7 Gjeldende rammer og avtaler knyttet til eiendommen.....	4
2 Framdrift og milepæler	5
2.1 Prekvalifisering.....	5
2.2 Konkurransen.....	5
3 Prekvalifisering	6
3.1 Kriterier for prekvalifisering.....	6
3.2 Vekting prekvalifisering:	6
3.3 Evaluering av påmeldte prekvalifisering.....	6
3.4 Kunngjøring av kvalifiserte.....	6
4 Kvalifikasjonskrav	7
4.1 Kjøpers registrering, autorisasjon mv.	7
4.2 Kjøpers økonomiske og finansielle kapasitet.....	7
4.3 Kjøpers tekniske og faglige kvalifikasjoner	8
4.4 Kjøpers forståelse av hotellbransjen	9
5. Tomta	9

1 Generell beskrivelse

1.1 Levanger kommune

Levanger kommune (heretter kalt selger) inviterer aktuelle tomtkjøpere (heretter kalt kjøper/kjøpere) til å kjøpe ei tomt på Levanger havn som er regulert til hotell og boliger.

1.2 Bakgrunn for invitasjonen

Bakgrunnen for invitasjonen er ønsket om å få solgt eiendommen regulert til hotell og boliger på Levanger havn. I tillegg er det behov for å sikre at området får en attraktiv og bærekraftig utvikling med et nytt kurs- og konferansehotell som bidrar til å styrke Levanger som besøksmål. Ønsket om at kjøper skal forplikte seg til å bygge et kurs- og konferansehotell på eiendommen er i tråd med politisk vedtak i kommunestyret 11.12.2018.

Levanger har behov for økt overnattingskapasitet. Blant annet som vertskommune for Nord universitet, Sykehuset Levanger og et variert næringsliv. Det ligger et uforløst potensial i konferansemarkedet som nå går til andre deler av regionen.

Den aktuelle eiendommen har en sentral lokalisering både i regionalt og lokalt. Når ny E6 fra Åsen til Trondheim står klar i 2027 ligger den aktuelle tomte en times kjøring fra Trondheim torg, og 40 minutters kjøring fra Trondheim lufthavn. Tomta ligger 13 min gange fra jernbanestasjonen i Levanger sentrum, på havneområdet som nå transformeres fra industri- til boligområde. Levanger er Trøndelags geografiske midtpunkt.

1.3 Selgers kontaktperson

Selgers kontaktperson er:

Navn:	Håkon Okkenhaug
e-post	hakon.okkenhaug@levanger.kommune.no

I perioden fra prekvalifiseringen utlyses til det er avgjort hvem som er med videre, og i konkurranseperioden fra det kunngjøres hvem som er med i prosessen til forslagene er innlevert, vil alle spørsmål om salget av tomte kun besvares skriftlig på e-post til kontaktperson Håkon Okkenhaug e-post; hakon.okkenhaug@levanger.kommune.no, og på ingen annen måte. Alle spørsmål og svar vil bli offentlig for alle som melder sin interesse på kommunens hjemmeside. Det for å gjøre konkurransegrunnlaget likt og gjennomsiktig for deltakerne.

Det skal ikke være kontakt/kommunikasjon med andre personer hos selger rundt denne konkurransen enn nevnte kontaktperson .

Kommunen er underlagt offentlighetslovens bestemmelser. Lovens utgangspunkt er at alle dokumenter som kommer inn til, og som leveres ut fra kommunen er offentlige. Dette gjelder også i denne konkurransen. Loven har imidlertid unntak fra offentlighet for de deler av et dokument som inneholder personopplysninger som er underlagt taushetsplikt eller forretningshemmeligheter. Ved eventuelle krav om innsyn vil kommunen gjøre en konkret vurdering av dokumentenes innhold. Kommunen vil også gi aktuell kjøper mulighet til å uttale seg om hva som skal regnes som forretningshemmeligheter mv. Kommunen vil så i den enkelte innsynssak fatte et enkeltvedtak som kan påklages til Statsforvalteren.

1.4 Delkompensasjon for kostnader

Levanger kommune vil prekvalifisere inntil fire team som vil få mulighet til å arbeide fram hver sitt løsningsforslag til hvordan tomte kan utvikles. Bortsett fra vinneren/kjøperen av tomte vil de prekvalifiserte deltakerne få utbetalt en sum på NOK kr. 400 000,- eks. mva. for innlevert løsningsforslag i henhold til konkurranseprogrammet. Kostnader utover dette kompenseres ikke av selger.

1.5 Salgsprosess

Salgsprosessen gjennomføres som en *Design and build*- konkurranse der selger forplikter den som kjøper tomte til å finne en løsning som gir best mulig utvikling for den nye bydelen, og samtidig gjør

det lønnsomt å drive hotell på havna. Dette er en utradisjonell salgsform for ei tomt. Årsaken til at denne formen for avhending velges er at kommunen ønsker å stimulere til en attraktiv, bærekraftig og rask utvikling av tomta.

Salgsprosessen planlegges i to trinn:

- Del 1: Prekvalifisering

Aktuelle kjøpere prekvalifiseres ut fra kriterier nevnt i kapitel tre i dette dokumentet.

- Del 2: Konkurransen

Inntil fire prekvalifiserte grupper blir invitert til å levere tilbud med løsningsforslag etter kriterier som følger konkurransedokumentet.

Salgsprosessen innebærer i dette tilfellet en forpliktelse til kjøper om å bygge et hotell på eiendommen og skaffe driver til dette hotellet.

Selger er klar over at det er i dialogen mellom byggherre og driver den beste løsningen for et lønnsomt hotell vil være. Fra selger er kravet et hotell med overnatting, kurs- og konferansemuligheter som dekker markedet i området.

1.6 Om kjøper

Kjøper må gjennom konkurransen kunne dokumentere et forpliktende samarbeid mellom aktører satt sammen i en tverrfaglig gruppe bestående av:

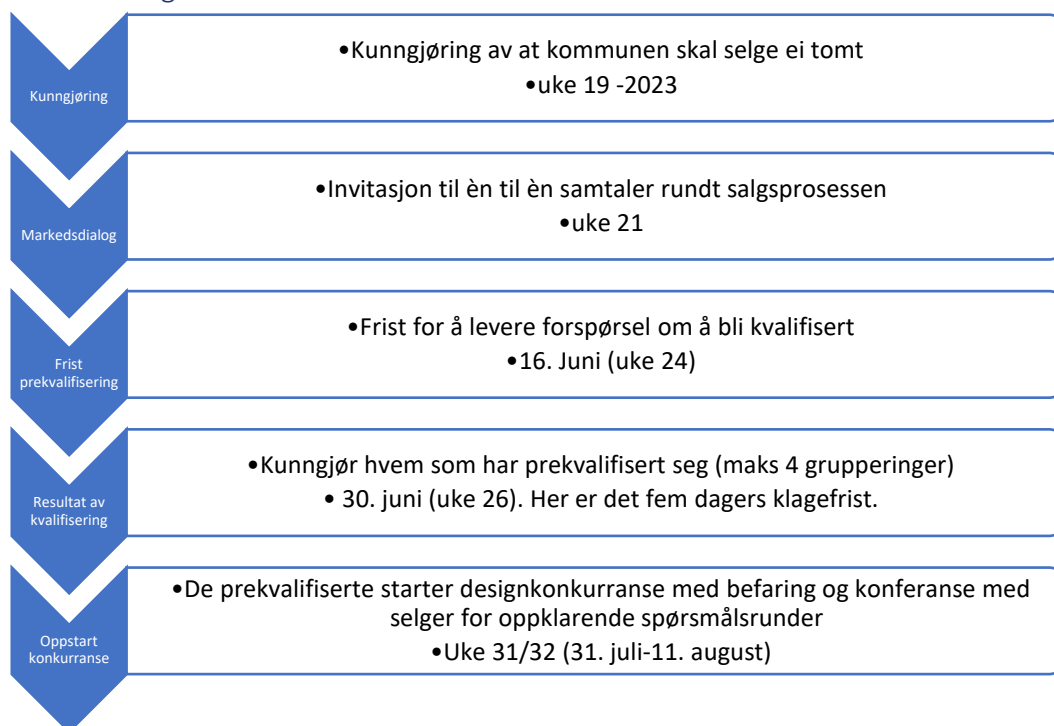
- Tiltakshaver/byggherre
- Driver av hotell
- Finansiell kapasitet til å realisere prosjektet
- Rådgivergruppe (prosjekterende) bestående av minimum følgende fagområder:
 - Arkitekt/Sivilarkitekt
 - Landskapsarkitekt
 - Sivilingeniør (byggningskonstruksjon)

1.7 Gjeldende rammer og avtaler knyttet til eiendommen

- Rammen for konkurransen er den vedtatte områdereguleringen for Levanger havn, vedtatt 22. mai 2019 i kommunestyret. Der er det definert ei tomt med muligheter for å bygge hotell og boliger. PlanID: L2008007
- Reguleringsbestemmelser finnes som vedlegg til dette dokumentet.
- Eiendommen skal avhendes i henhold til Lov om avhending av fast eiendom samt de vilkår som følger av avhendingsprosessen, <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1992-07-03-93>
- Kommunens regelverk om salg av fast eiendom
- ESA sitt regelverk om avhending av fast eiendom
- Nødvendige vedtak i kommunestyret.

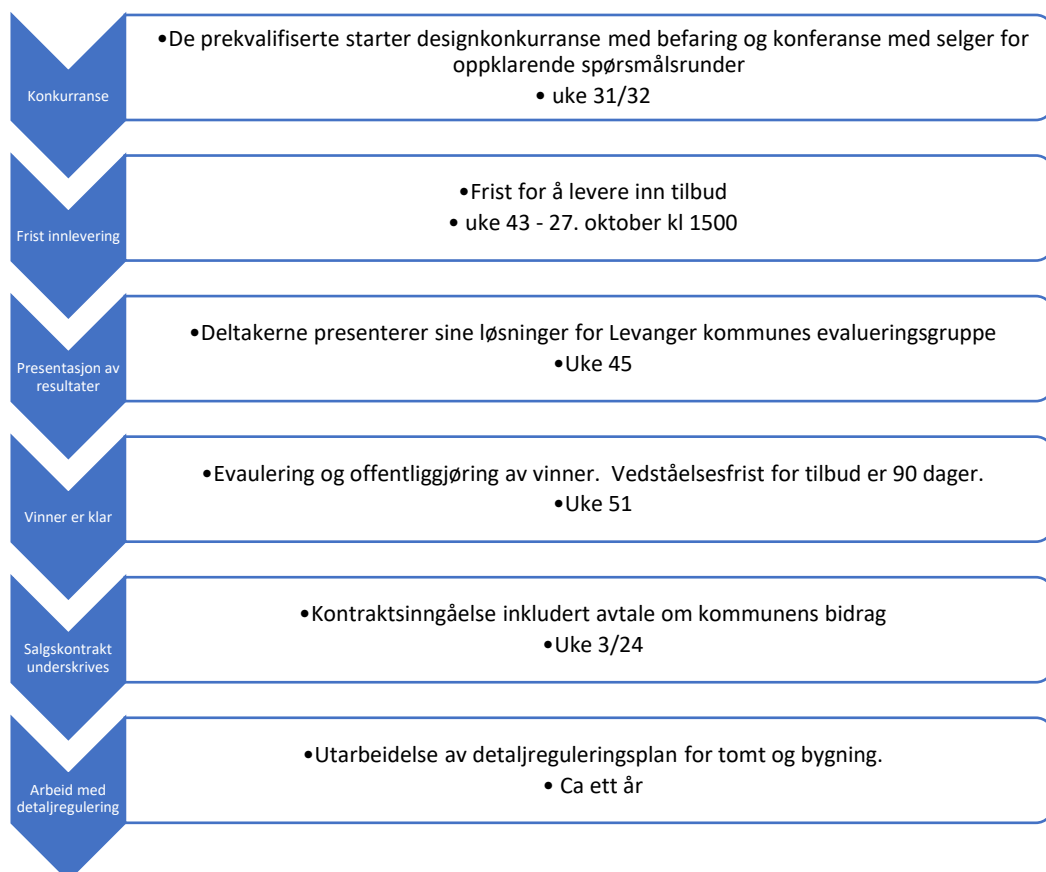
2 Framdrift og milepæler

2.1 Prekvalifisering



2.2 Konkurransen

Når det er kunngjort hvilke grupperinger som er kvalifisert til konkurransen, går man over i neste fase. Den er kort skissert her. Detaljer står i konkurransegrunnlaget.



3 Prekvalifisering

3.1 Kriterier for prekvalifisering

I prekvalifiseringen må kjøper oppfylle krav om kredittvurdering av alle involverte firma, ikke dårligere enn A, eventuelt tilsvarende rating.

I prekvalifiseringen legges det vekt på følgende kriterier:

- Kjøper: Gjennomførte næringseiendomsprosjekter over 5.000 kvadratmeter siste sju år. Dokumenteres med CV.
- Tilbudt arkitekt/sivilarkitekt med kompetanse på hotell/næringseiendom over 5.000 kvadratmeter siste sju år. Kompetanse dokumenteres med CV.
- Kan dokumentere god kjennskap til og gode kontakter i hotellbransjen gjennom oppgitte CV'er.

CV skal inneholde

Prosjekt navn	Type næring	areal	sum	Kontakt-person

Beskriv firma i søkergruppen og kontaktperson for gruppen.

3.2 Vekting prekvalifisering:

- Kjøper: Gjennomførte næringseiendomsprosjekter over 5.000 kvadratmeter (50%)
- Arkitekt/sivilarkitekt med kompetanse på hotell/næringseiendom over 5.000 kvadratmeter (35%)
- Nettverk i hotellbransjen (15%)

3.3 Evaluering av påmeldte prekvalifisering

Det vil bli satt sammen en evalueringsgruppe som vil vurdere alle påmeldte grupperinger etter den vekting satt opp i kapittel 3.2. Evalueringsgruppen for prekvalifisering vil bestå av fagpersoner fra kommunen.

Ved evaluering av grupperingene vil det innenfor hvert tildelingskriterium bli gitt en poengscore på 1-10, der beste tilbud får 10 poeng, mens det blir gitt poengscore som gjenspeiler relevante forskjeller i tilbudene i de øvrige grupperingene.

Fra prekvalifiseringen vil inntil fire tilbydere være invitert inn i selve konkurransen om å få kjøpe tomt og bygge hotell.

3.4 Kunngjøring av kvalifiserte

Kommunens beslutning om hvilke leverandører som er prekvalifisert og valgt til videre deltakelse i konkurransen, vil bli meddelt skriftlig samtidig til alle deltakere i prekvalifiseringen i rimelig tid før konkurransegrunnlaget sendes ut.

Meddelelsen vil inneholde en begrunnelse for valget. Det vil samtidig bli kunngjort en klagefrist på fem dager.

4 Kvalifikasjonskrav

For å kunne bli invitert til å levere tilbud om kjøp av tomt, må interesserte kjøpere levere egenerklæring som en foreløpig dokumentasjon på oppfyllelse av kvalifikasjonskravene nedenfor.

4.1 Kjøpers registrering, autorisasjon mv.

Krav	Dokumentasjonskrav
Kjøper skal være registrert i et foretaksregister, faglig register eller et handelsregister i den staten leverandøren er etablert.	Norske selskaper: Firmaattest Utenlandske selskaper: Godtgjørelse på at selskapet er registrert i foretaksregister, faglig register eller et handelsregister i den staten leverandøren er etablert.

4.2 Kjøpers økonomiske og finansielle kapasitet

Krav	Dokumentasjonskrav
Det kreves god økonomisk og finansiell kapasitet for å sikre et godt grunnlag for gjennomføring av kontraktsarbeidet	Kjøpers årsregnskap, årsberetning og revisjonsberetning for de siste 3 år og nyere opplysninger som har betydning for leverandørens regnskapstall. Med årsregnskap, årsberetning og revisjonsberetning menes den som for norske foretak sendes Brønnøysundregistret Kredittanalysen av leverandøren det siste året, ikke eldre enn tre måneder, utsendt av et anerkjent kredittratingbyrå. For å være med i denne avhendingen er det nødvendig av kjøper har kredittvurdering i minimum klasse A Informasjon om økonomiske forhold eller tap som ikke er dokumentert andre steder og som kreves dokumentert i henhold til norske og/eller internasjonale regnskapsstandarder Dersom kjøper har saklig grunn til ikke å fremlegge den dokumentasjon oppdragsgiver har krevd, kan han dokumentere sin økonomiske og finansielle kapasitet ved å fremlegge ethvert annet dokument som oppdragsgiver anser egnet.

4.3 Kjøpers tekniske og faglige kvalifikasjoner

Krav	Dokumentasjonskrav
<p>Kjøper skal ha erfaring fra tilsvarende oppdrag.</p> <p>Som relevant oppdrag regnes bygg av tilsvarende kategori, størrelse, kompleksitet og med en entreprisekostnad fra kr 100 millioner/ 5.000 kvm.</p> <p>Det legges vekt på erfaring fra oppdrag med lavenergibygge og/eller passivhusstandard.</p> <p>Se særskilt krav til arkitekt under.</p>	<p>Kjøper skal vedlegge en liste over de fire viktigste relevante leveransene de siste sju år, herunder opplysninger om verdi, tidspunkt og mottaker (navn, telefon og e-post). Attester utstedt eller bekreftet av oppdragsgiver kan vedlegges.</p>
<p>Kjøper skal ha god gjennomføringsevne og kapasitet.</p>	<p>Kjøper skal levere en beskrivelse av kjøpers tekniske personell og/eller tekniske enheter som kjøper disponerer til oppfyllelse av kontrakten. Dette enten de tilhører foretaket eller ikke.</p>
<p>Kjøper skal ha arkitekt som har erfaring fra tilsvarende relevante oppdrag.</p> <p>Som relevant oppdrag regnes hotell og store næringsbygg av tilsvarende størrelse og kompleksitet.</p> <p>Det legges vekt på erfaring fra oppdrag med krav til miljø og bærekraft.</p> <p>Kjøper skal ha en arkitektorganisasjon med god gjennomføringsevne og kapasitet.</p>	<p>Det skal vedlegges en liste over arkitektfirmaets viktigste relevante leveranser de siste sju år, herunder opplysninger om verdi, tidspunkt og mottaker (navn, telefon og e-post), entreprisform, type bygg, prosjektkostnad, areal, lavenergihus, miljøkrav, BIM mm.</p> <p>Attester utstedt eller bekreftet av oppdragsgiver kan vedlegges. Det er leverandørens ansvar å dokumentere relevans gjennom beskrivelsen.</p> <p>Kjøper kan dokumentere erfaringen ved å vise til kompetanse til personell han råder over og kan benytte til dette oppdraget, selv om erfaringen er opparbeidet mens personellet har utført tjeneste for en annen leverandør.</p> <p>Kjøperen skal vedlegge en beskrivelse av arkitektkontoret eller eventuelt arkitektkontorenes sine totale ressurser for å løse oppgaven.</p>

4.4 Kjøpers forståelse av hotellbransjen

Krav	Dokumentasjonskrav
God kjennskap til hotellbransjen.	Kjøper skal legge ved dokumentasjon om god kjennskap til, og godt kontaktnett i hotellbransjen gjennom oppgitte CVer.

5. Tomta

Tomta som skal selges ligger på Levanger havn, midt mellom den gamle trehusbyen og Røstodområdet med ungdomsskole, idretts- og svømmehall, samt Nord universitets campus. Hele havneområdet er i transformasjon fra industri til boområde. Noen av områdene nærmest fergeleiet er allerede bebygd med boliger.

Tomta er på cirka 7.500 kvadratmeter. Reguleringsplanen tillater inntil 13.300 BRA med en maksimal gesimshøyde på 50 meter. Det gjøres oppmerksom på at parkering som hovedsak skal ligge under bakken på havneområdet. Øvrige bestemmelser finnes i områdereguleringen for havna.

I konkurransedokumentet som kommer når prekvalifiseringen er avgjort vil selger komme tilbake med mer detaljer rundt betingelser for salget.

