

VEDLEGG 3

KRAVSPESIFIKASJON

**TILBUD
TIL
OPPLYSNINGSVESENETS FOND
–
KONKURRANSE OM RAMMEAVTALE FOR ANSKAFELSE AV
EIENDOMSMEGLERTJENESTER**

1 KOMPETANSEOMRÅDER

Formålet med anskaffelsen er å inngå en rammeavtale med én leverandør for å gjennomføre salg av et betydelig antall presteboliger på landsbasis, jf. punkt 3.

Avtalen vil i hovedsak omfatte salg av presteboliger. Følgende kompetanseområder er kjernen for denne delen av leveransen:

1. Eiendomsmegling.
2. Markedskompetanse ut fra beskrevet oppdrag.
3. Metodikk, herunder hovedansvarlig kontaktperson.

I tillegg vil avtalen dekke Ovfs behov for bistand ved salg av andre typer eiendommer, enn presteboliger. Ovf kan sporadisk ha behov for salg av bygninger/arealer.

Ovf har tidvis behov for bistand ved salg av landbrukseiendom. Denne delen av leveransen gjelder både jord- og skogbrukseiendommer.

Ovf skal årlig foreta verdivurderinger av ca. 10 presteboliger. Rammeavtalen vil også omfatte bistand med slik verdsetting. Tjenesten som skal leveres er verdsetting av fast eiendom spredt over hele landet.

I tillegg gis Clemens Eiendom rett til å benytte avtalen. Det antas at dette hovedsakelig vil bli analyse og prosjektsalg av nybygg. Clemens Eiendom er ikke forpliktet til å benytte avtalen og står fritt til å benytte andre leverandører.

2 BAKGRUNN FOR ØKT SALG AV PRESTEBOLIGER

Det vises til den generelle beskrivelsen av Ovf i konkurransegrunnlagets punkt 1.

Boplikten for prester ble opphevet i 2015. Dette er erstattet med et system med tilbud på boliger i deler av landet. De boligene som ikke skal inngå i dette boligtilbudet kan det bli aktuelt å selge.

Prestegårdenes historie går tilbake til middelalderen og har vært knyttet til boplikt for prestene, innført som obligatorisk av kong Christian Fredrik V i 1687. Fra opprettelsen av prestegårdene utgjorde disse en viktig del av prestenes inntekt. I Norge har folkekirka en lang tradisjon og har hatt sterk posisjon i lokalsamfunnene så lenge kirka har eksistert.

Virksomheten på prestegårdene har satt varige spor etter seg, både i lokalsamfunnet rundt den enkelte prestegård, men også i nasjonal sammenheng. Dette kan dreie seg om skole, sosialvesen og næringsutvikling, i tillegg til at prestegårdene ofte var et kultursentrum i bygda. Mange kjente personer har hatt sin oppvekst eller tilknytning til prestegårdene. Disse aspektene er det viktig å ha med seg når en prestebolig skal selges. Ovf vurderer derfor ved hvert salg de samfunnsmessige interesser som knytter seg til det som skal selges. Et betydelig antall av bygningene er verneverdige, hvorav mange er fredet. Mange av presteboligene er av betydelig størrelse, 250-400 m². De kan ha fire-fem soverom og ofte tjenestekontor i tilknytning til boligen. Etter hvert er det også kommet til nyere tjenesteboliger i vanlige boligfelt. Stort sett er disse også gjennomgående større enn en gjennomsnittsbolig.

3 NÆRMERE OM OVFS BEHOV

3.1 Salg av eiendom

Det er behov for en langsiktig rammeavtale om kjøp av eiendomsmeglertjenester.

Eiendomssalg består av flere elementer og kan for eksempel være; innhenting av informasjon, tilrettelegging, markedsføring, visning, budrunde eller oppgjør. Avrop på rammeavtalen kan omfatte hele eller deler av prosessen ved salg av presteboliger.

Rammeavtalen gjelder i hovedsak salg av presteboliger og vil i første rekke gjelde boligmegling. Det kan imidlertid også være behov for følgende meglertjenester: Rådgivningstjenester, oppgjørsoppdrag, verdivurdering (meglertakst) og megleroppdrag i forbindelse med salg av fritidseiendom, landbrukseiendom eller næringsareal.

Relevant markedskunnskap:

Tilbyder skal vise hvilken erfaring en har med spesielle kundegrupper/markeder som kan være spesielt interessante i forhold til salg av presteboliger. Dokumentert markedskunnskap vil bli tillagt vekt, jf. konkurransegrunnlaget punkt 8.

Rammeavtalen for meglertjenester vil i hovedsak gjelde to typer boliger:

1. Eldre presteboliger. De kan være fredet eller verneverdige og ligger gjerne på en romslig tomt i tilknytning til et tun bestående av andre bygninger. Større hageanlegg hører ofte til.



Eksempel fra gruppe 1: Presteboliger som er solgt.

2. Nyere presteboliger som er bygd fra medio 1900-tallet og senere. Disse ligger som regel på egen tomt i et boligområde.



Eksempel fra gruppe 2: Prestebolig bygd på 1960 tallet og nybygd bolig 2013.

3.2 Øvrige tjenester

I tillegg til salg av presteboliger vil Ovf ha behov for bistand ved salg av andre eiendommer. Ovf vil kunne ha behov for eiendomsmeglertjenester ved salg av f.eks. andre bygninger. Denne bistanden antas å ha svært begrenset omfang.

Ovf vil i denne sammenheng ha behov for bistand med blant annet:

- Markedsføring og gjennomføring av salg]

Ovf eier store landbruksareal, som består av skog og dyrket mark. Kjøp av arealene kan kreve at kjøper får nødvendig konsesjon. Det er derfor viktig at eiendomsmegleren har kompetanse på landbrukssalg. Ovf vil ved slike salg ha særskilt behov for bistand med blant annet:

- Markedsføring og gjennomføring av salg.

Ovf må årlig foreta verdivurderinger av ca. 10 presteboliger. Verdsettingen foretas i sammenheng med verdisetting av fondets portefølje. Rammeavtalen vil også omfatte bistand med slik verdsetting. Tjenesten som skal leveres er enkel verdivurdering (meglertakst).

4 REDEGJØRELSE FOR OPPDRAGSFORSTÅELSE

Tilbyderens beskrivelse av oppdragsforståelse og organisering ved salg av presteboliger og annen eiendom vil være vesentlig ved evalueringen, jf. konkurransegrunnlaget punkt 8.

Det skal utpekes en hovedansvarlig kontaktperson for rammeavtalen. Kontaktpersonen skal ha en koordinerende rolle og skal tilrettelegge for gjennomføring av avrop. Kontaktpersonen vil være bindeleddet i kontraktperioden mellom oppdragsgiver og utførende eiendomsmeglere. Tilbyderens beskrivelse av organiseringen og hovedansvarlig kontaktpersons koordinerende rolle vil være vesentlig ved evalueringen. I selve gjennomføringen av det enkelte avrop vil det også være naturlig med direkte kontakt mellom Ovf og den utførende eiendomsmegler.

Leverandøren må bruke standardmaler tilpasset særlige behov hos oppdragsgiver, for eksempel kjøpekontrakt. Markedsføring og profilering i forbindelse med salg skjer i samarbeid med oppdragsgiver.