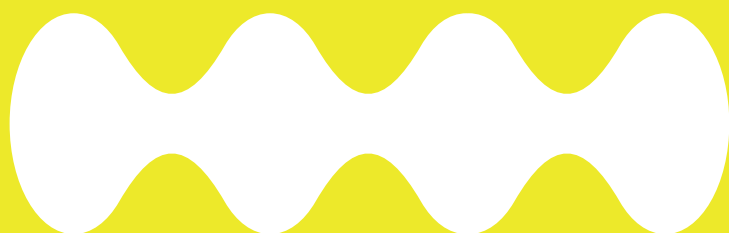
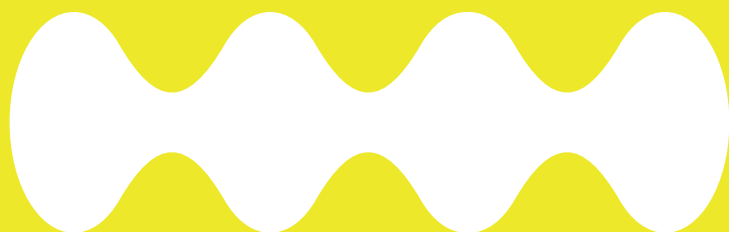


Veileder

Prinsipper for en god arkitektkonkurranse



Norske arkitekters
landsforbund



4	Hvorfor avholde arkitektkonkurranser?
6	En konkurranse med Arkitektforbundet?
8	Hvilken konkurranse skal man velge?
10	Arkitektkonkurranser og andre anskaffelsesformer
18	Hva skal komme ut av konkurransen?
20	Hvor lang tid tar en arkitektkonkurranse?
24	Hvor mye koster en arkitektkonkurranse?
26	Prinsipper for en god arkitektkonkurranse
28	Ordbok

Hvorfor avholde arkitektkonkurranse?

Mange av landets bygninger og byutviklings-strategier er et resultat av en arkitektkonkurranse. Gode arkitektkonkurranser hjelper beslutningstagere til å ta kunnskapsbaserte avgjørelser, ved å gi et kvalitativt og visuelt beslutningsgrunnlag på et tidlig tidspunkt.

Arkitektkonkurranser sikrer at viktige prosjekterings-opppdrag innen bygg, byplanlegging og offentlige rom blir konkurranseutsatt, og bidrar til å løfte kvaliteten på prosjektene som realiseres.

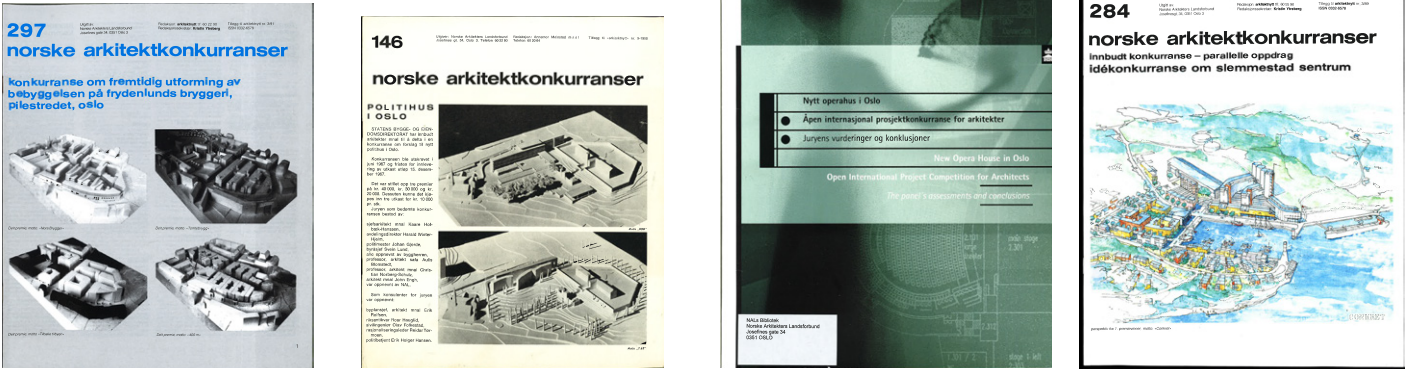
Arkitektkonkurranser handler om problemløsning i bred forstand. Den gode løsningen tar hensyn til brukeres funksjonskrav, har god arealøkonomi og ressursbruk, god tomteutnyttelse og forståelse for kontekst, fornuftig materialbruk og byggteknikk, universell utforming og ikke minst ivaretagelse av miljø- og energikrav. Alt dette skal samles til en helhetlig løsning innenfor gode arkitektoniske rammer.

En arkitektkonkurranse handler i liten grad om hva som kan oppfattes som stygt eller pent.

En arkitektkonkurranse kan være en utfordrende pro-sess. En god konkurranse forutsetter en bevisst bygg-herre som kan formulere sine behov, krav og forventnin-ger i et inspirerende konkurranseprogram, med balanse

mellom nødvendig presisjon og tilstrekkelig åpning, for å utløse deltakernes kreativitet, kompetanse og idékraft. Det viser seg svært ofte at denne prosessen tvinger frem økt bevissthet og engasjement, ikke bare hos deltak-erne, men også hos oppdragsgiveren selv.

1
Norske arkitekters landsforbund (NAL) har lang erfaring med konkurransegjennomføring.



En konkurranse med Arkitektforbundet?

Norske Arkitekters Landsforbund (Arkitektforbundet) er en fagideell medlemsorganisasjon for arkitekter i Norge. Vi arbeider for å fremme samfunnsverdien av god arkitektur. Ved å gi råd og bistå i konkurranser, er vårt mål å heve kvaliteten på det bygde miljøet i hele Norge fra en uavhengig posisjon.

Arkitektforbundet ble stiftet i 1911, og har bistått private og offentlige oppdragsgivere i gjennomføring av arkitektkonkurranser i over hundre år. I 1953 begynte vi å publisere konkurransene i juryrapporter kalt NAK – Norske Arkitekt Konkurranser. Siden den gang har vi publisert nesten 600 juryrapporter som nå er tilgjengelige digitalt.

Arkitektforbundet har en nøytral og rettferdig konkurransemetodikk som er videreutviklet over årene. Nå tar vi et nytt skritt ved å lage veiledere som tydeliggjør det som er våre minimumsforventninger for en god konkurranse. Veilederne er et resultat av mange års erfaring med arkitektkonkurranser, og samfunnets økende behov for rådgivning ved anskaffelse av arkitekttjenester.

Vi jobber for åpne og effektive konkurranser hvor løsningsforslag er det som evalueres. Vår rådgivning går fra tidligfase og valg av konkurranseform, utarbei-



2

“Bruk av arkitektkonkurranser kan være et egnet verktøy til å skape nye ideer og bilder av hvor vi vil med byutviklingen. Gjennom konkurranser kan tverrfaglige prosjektteam presentere nye løsninger på komplekse problemer. Konkurranser kan også fungere som katalysator for offentlig debatt og bevissthet, ved å inspirere både beslutningstakere og publikum til debatt om hvordan vi kan bygge framtiden.”

Fra Nasjonal arkitekturstrategi 2025

delse av konkurransegrunnlag og til ferdig gjennomført konkurranse. Alt dette gjøres i tett samarbeid med oppdragsgiver, samtidig som vi sikrer at kandidater behandles rettferdig.

Vårt arbeid springer ut fra viten om at en god arkitektkonkurranse gir merverdi for både samfunn og deg som bestiller.

En god konkurranse = god arkitektur.

- Det gir økt livskvalitet gjennom attraktive steder å bo, arbeide og leve
- sikrer bedre ressursbruk, høyere effektivitet og solid økonomi
- driver fram innovasjon og grønn omstilling fremmer helse, trygghet og sosial bærekraft

Veilederne bygger på en ambisjon som vi allerede deler med mange offentlige og private oppdragsgivere, om at bruken av arkitektkonkurranser kan heve kvaliteten på vårt bygde miljø.



Hvilken konkurranse skal man velge?

Dette dokumentet er en introduksjon til ulike former for arkitektkonkurranser og legger til rette for forberedelser og diskusjoner hos oppdragsgiver, og gjør det mulig å finne løsninger som ivaretar alles ønsker, krav og bekymringer.

På arkitektforbundet.no har vi utviklet et digitalt veikart og veiledere for fire typer offentlige anskaffelser. Med dette forsøker vi å hjelpe bestiller til å velge riktig konkurranseform for en gitt oppgave, og deretter løse deg som oppdragsgiver gjennom utarbeiding og gjennomføring av konkurransen.

De tilgjengelige veilederne på våre nettsider er i samsvar med våre anbefalinger og den norske loven om offentlige anskaffelser:

- Åpen plan- og designkonkurranse
- Begrenset plan- og designkonkurranse
- Pris- og designkonkurranse
- Parallelloppdrag

Alle veilederne kan brukes av private foretak, men private er ikke bundet av lov om offentlige anskaffelser. Det betyr at arkitektkonkurranser holdt av private foretak, har større frihet i utformingen og legger noen ganger til intervju, midtveismøte eller annet som del av prosessen.

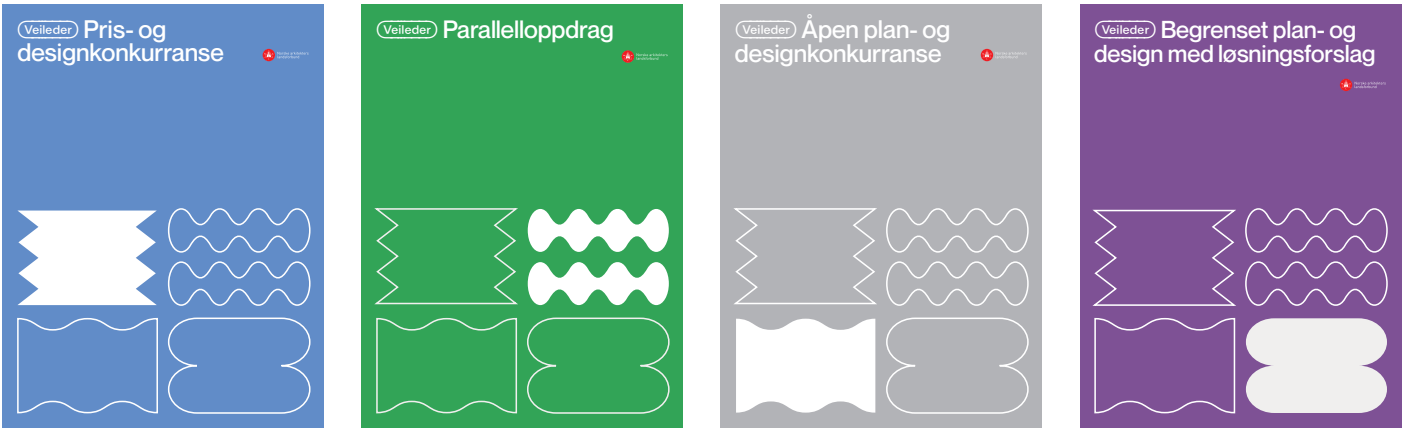
Alle bygge- og utredningsoppgaver er aktuelle for en arkitektkonkurranse. Det finnes alltid flere måter å løse oppgaven på – også løsninger oppdragsgiver på forhånd ikke har mulighet til å forestille seg.

Oppgavens størrelse spiller mindre rolle. Det kan konkurreres om alt fra små designobjekter og enkeltbygg til store byplanoppgaver. Felles er at utfordringene krever kreativitet og nytenkning.

En konkurranse gir prosjektet en kickstart. Selv når oppgaven er spesifikk, finnes det alltid flere svar. Gjennom konkurransen belyses situasjonen og oppgaven fra ulike perspektiver, bredden i forslagene blir da mye større enn ett prosjekteringsteam alene kan oppnå. I en konkurranse utvikles flere forslag parallelt. Gevinsten er at man får et mangfold av løsninger å velge mellom. En konkurranse er ikke nødvendigvis den rimeligste veien til målet, men den sikreste veien til den beste løsningen.

Å planlegge og gjennomføre en arkitektkonkurranse eller annen anskaffelse av arkitekttjenester kan være krevende. Har man ikke selv erfaring, er det klokt å søke råd hos Arkitektforbundet, som besitter landets fremste kompetanse og lengste erfaring på dette området. Å gjennomføre konkurransen i samarbeid med oss er dessuten et tydelig signal til deltakerne om seriøsitet og kvalitet.

3
De ulike veilederne som er tilgjengelig på arkitektforbundet.no



Arkitektkonkurranser og andre anskaffelsesprosedyrer

Veilederne som er tilgjengelige per nå, dekker anskaffelsesprosedyrer hvor arkitektoniske løsningsforslag er hele eller en stor del av leveransen.

Med Arkitektkonkurranser menes åpne eller begrensede plan- og designkonkurranser, med regler som er definert i FOA § 33-4. Det er en særskilt prosedyreform med fagjury og anonymitet, og eventuelt rett til oppdrag for vinneren. Det er alltid løsningsforslaget som evalueres.

Anbudskonkurranser er tilbudskonkurranser som kan være åpne, begrensede eller med forhandling. Disse anskaffelsesprosedyrene kan også omfatte bygg og byplaner, selv om det ikke er krav om løsningsforslag.

Noen anbudskonkurranser, for eksempel total-entrepriser eller samspillsentrepriser, kan kreve løsningsforslag som en del av evalueringen. Da omtales det gjerne som “tilbudskonkurranse med løsningsforslag” eller “pris- og designkonkurranser”.

De siste 20 årene har det vokst frem nye hybridformer av anbudskonkurranser. Disse er ofte mer komplekse og ressurskrevende, samtidig som bruken av konkrete løsningsforslag erstattes av evaluering basert på pris, CV og annet skriftlig materiale.

Dette begrunnes gjerne med et ønske om å redusere risiko, men vi i Arkitektforbundet mener utviklingen er uheldig: Den fører til omfattende og unødvendig ressursbruk i forarbeidet og gir ofte et dårligere beslutningsgrunnlag, fordi reelle løsninger aldri er tegnet eller testet. Når løsningsforslag får stå mer sentralt, skjer det motsatte: risikoen reduseres, og man får et tryggere og mer pålitelig grunnlag for å starte prosjektet.

På neste side er det listet opp ulike anskaffelsesprosedyrer som inkluderer løsningsforslag, og hvilke oppgaver og faser disse konkurransene egner seg for. Dette vises også i diagrammet under kapittelet «hva skal komme ut av konkurransen?».

Arkitektforbundet anbefaler i utgangspunktet plan- og designkonkurranser hvor det er løsningsforslaget som bestemmer hvem som skal få prosjekteringsoppdraget, men vi gir både råd og bistår i alle typer konkurranser.



4
Modellbilde av løsningsforslaget “Langeleik” i konkurransen om Nytt besøkssenter på Astruptunet. Eladio Ramm og Atelier Felt, 2024

Arkitektkonkurranser og andre anskaffelsesprosedyrer

Åpen plan- og idékonkurranse - prosjektkonkurranse

Benyttes når oppdragsgiver ønsker å få frem det beste løsningsforslaget gjennom bred deltakelse. Alle som tilfredsstiller grunnleggende krav, kan levere forslag. Det kåres én vinner, og konkurransen kan gi rett til videre oppdrag (prosjektering). Formen passer godt i arkitektur- og landskapsoppgaver med høy offentlig interesse, der åpenhet og bred idéutveksling er viktig.

- + Tydelig og transparent prosess som gir høy legitimitet
- + Kortest og mest oversiktlig konkurranseform
- + Sjelden gjenstand for klager
- + Gir unge og ukjente kontorer en reell mulighet til å hevde seg
- + Skaper faglig utvikling og synliggjør arkitektfagets bredde

- Høy ressursbruk for deltakerne
- Risiko for mange konkurranseforslag, som gjør juryarbeidet krevende

Åpen plan- og idékonkurranse - ldekonkurranse

Her kåres en vinner, men det kan også gjøres flere innkjøp. Oppdragsgiver får rett til å bruke ideene i videre arbeid, men det er ingen automatikk i at vinneren får videre oppdrag. Konkurransen brukes ofte i tidligfaseprosjekter, som stedsutvikling og transformasjoner, der man ønsker bredt idétilfang og offentlig debatt.

- + Gir oppdragsgiver bredt kunnskapsgrunnlag og mange ideer
- + Kan fungere som en kreativ katalysator og skape ny oppmerksomhet om prosjektet i offentligheten
- + Høy grad av åpenhet, sjelden klager
- + Kort prosess sammenlignet med andre konkurranseformer

- Høy ressursbruk for arkitekter
- Gir normalt ikke videre oppdrag (premiering blir derfor særlig viktig)
- Fare for at gode ideer ikke følges opp i senere faser
- Kan skape frustrasjon hvis premisser og oppfølging ikke er tydelig



Åpen plan- og designkonkurranse i to trinn

Kombinerer åpen plan- og designkonkurranse med en utvalgsprosess. I første trinn (prekvalifiseringen) leverer alle interesserte et forenklet løsningsforslag anonymt. Leveransen er betraktelig redusert sammenlignet med en tradisjonell åpen plan- og designkonkurranse, typisk tre A3-sider. Juryen velger deretter et begrenset antall team (ofte 3-5) til en videre bearbeiding i trinn to, hvor de har mulighet til å gi tilbake-melding for videre modning av de utvalgte prosjektene. Til slutt kåres én vinner, som kan få videre oppdrag.

Formen oppfyller kravene til FOA § 33-4, og egner seg godt for bygg med tydelig arkitektonisk profil og høye brukskrav, som kirker, kulturbygg og større offentlige bygg, samt andre bygg med et definert program.

- + Balanse mellom åpen idéinnhenting og mulighet for grundigere bearbeiding i andre fase
- + Gir høyere kvalitet i slutforslagene fordi teamene kan utvikle og forbedre løsningene
- + Bedre forutsigbarhet for deltakerne gjennom tydelig oppfølging og honorering i fase 2
- + Mindre ressurskrevende for deltakerne enn en vanlig, åpen plan- og designkonkurranse

- Lengre og mer omfattende prosess (to trinn å gjennomføre)

Begrenset plan- og designkonkurranse

Oppdragsgiver velger et begrenset antall team gjennom prekvalifisering. Formen egner seg når man ønsker kontrollert deltakelse, både i mer komplekse arkitektur- eller byromsoppgaver, så vel som skoler, eldrehjem og lignende, der man ønsker høy kvalitet innenfor et tydelig program. Private aktører bruker ofte konkurranseformen uten å følge alle krav i lov om offentlige anskaffelser, for eksempel ved å fjerne krav om anonymitet, men fortsatt ha med en fagjury og oppdrag til vinneren.

- + Effektivt og færre forslag å vurdere
- + Mulighet for å invitere særlig relevante team og sikre ønsket kompetanse
- + Større sannsynlighet for at vinneren får oppdrag

- Mindre åpenhet kan gi spørsmål om legitimitet
- Færre løsningsforslag og mindre bredde i idégrunnlaget
- Risiko for at gode kandidater ikke slipper til dersom utvelgelsen blir for snever

Arkitektkonkurranser og andre anskaffelsesprosedyrer

Parallelloppdrag

Et parallelloppdrag kan gi et godt underlag for en kommune som ønsker å utforske ulike scenarioer i større områder. Formen brukes ofte i komplekse tidligfaseprosjekter, stedsutvikling og områdestrategier, der man ønsker flere likeverdige faglige innspill før endelige beslutninger tas.

- + Fremmer læring, refleksjon og bred forståelse av muligheter i komplekse prosjekter
 - + Gir oppdragsgiver et solid grunnlag for strategiske valg uten å binde seg for tidlig
 - + Bred sammensatt vurderingskomité gir legitimitet og politisk forankring
 - + Kan stimulere til innovasjon og nye grep, uten krav til umiddelbar realisering
-
- Kan oppleves som en teoretisk øvelse dersom resultatene ikke følges opp i faktisk realisering
 - Ressurskrevende prosess for både oppdragsgiver og deltakere
 - Gir normalt ikke direkte oppdrag etter endt prosess (honorar bør sikre rimelig kompensasjon)



Pris- og designkonkurranse

Brukes gjerne for totalentrepriser der løsningsforslag inngår i vurderingen av tilbudet fra entreprenør. Vinneren får normalt kontrakt for både prosjektering og gjennomføring. Konkurranseformen egner seg best i prosjekter med tydelige rammer og lav grad av usikkerhet, for eksempel formålsbygg. Løsningskvalitet og kostnad vurderes samlet, men gis ulik vektning.

- + Oppdragsgiver får både entreprenør og arkitekt/rådgivere i samme kontrakt
 - + Effektiv vei til realisering når prosjektet er godt definert
 - + Kan gi forutsigbarhet i kostnader og tidsbruk
-
- Lang og krevende forarbeidsfase (8-12 mnd.)
 - Kan svekke arkitektens rolle i prosjektet i møte med sterke entreprenørinteresser



Samspillsentreprise med løsningsforslag

Her leverer et innledende løsningsforslag sammen med tilbudet, som vurderes i lys av pris, organisering og metode. Etter kontraktsinngåelse videreutvikles prosjektet i samarbeid med byggherre, rådgivere og entreprenør, ofte frem til totalentreprise. Denne formen er spesielt relevant i komplekse prosjekter med store tekniske eller bærekraftrelaterte utfordringer og høye krav til kostnadskontroll.

- + Oppdragsgiver får både entreprenør og arkitekt/rådgivere i en integrert prosesser
 - + Tidlig og tett samarbeid kan gi best mulighet for gjennomførbare løsninger
 - + Mulighet til å teste og videreutvikle løsninger før vinnerprosjektet går videre til entreprise
-
- Kan oppleves som en teoretisk øvelse dersom resultatene ikke følges opp i faktisk realisering
 - Krever høy kompetanse og kapasitet hos byggherre for å lykkes
 - Kan oppleves mindre gjennomiktig og gi mindre konkurranse enn åpne former
 - Dersom vektning av løsningsforslag blir for lavt (under 50%), vil man ikke oppnå de positive effektene av å kunne sammenligne flere løsningsforslag

Konkurranse med forhandling + løsningsforslag

Løsningsforslag leveres som en del av tilbudet, og oppdragsgiver kan forhandle videre med én eller flere. Konkurranseformen gir byggherre mulighet til å påvirke og forbedre prosjektet før endelig kontrakt inngås. Etter kontraktsinngåelse utvikles prosjektet som regel i samspill eller totalentreprise. Formen brukes gjerne i komplekse bygg der det er behov for dialog og fleksibilitet i utviklingsfasen. Eksempler kan være universitetsbygg, innovasjonsbygg eller rehabiliteringsprosjekter med særskilte hensyn.

- + Skaper forutsigbarhet for oppdragsgiver, som får testet og justert løsninger før kontrakt
 - + Kombinerer kreativitet med fleksibilitet gjennom dialog og forhandling
-
- Ressurs- og tidkrevende prosess, spesielt i forhandlingsfasen
 - Risiko for at vektlegging av pris overskygger kvalitet og innovasjon iforhandlingene
 - Kan oppleves utilgjengelig for mindre kontorer
 - Lavere grad av åpenhet sammenlignet med åpne konkurranser
 - Konkurransen kan bli mer omfattende juridisk

Tabellen viser konkurranser med løsningsforslag sett i sammenheng med andre anskaffelsesprosedyrer for arkitekttjenester.

Anskaffelse	→	Prosedyreform	→	Type	→	Konkurransetype	→	Eksempler	→	Kommentarer
Arkitektkonkurranser	Offentlig	Åpen		Idekonkurranse		Hovinbyen		Leder ikke til kontrakt etter endt konkurranse		
				Prosjektkonkurranse		Operaen				
		Begrenset		Prosjektkonkurranse	Kunsthall Innlandet	Kun de som først er valgt ut etter en prekvalifisering, kan levere løsningsforslag				
		Privat	Åpen			Arkitektenes hus				
	Begrenset				Gard Hovedkontor					
Anbudskonkurranser	Offentlig	Åpen tilbudskonkurranse		Tilbudskonkurranse med løsningsforslag				Enkle oppdrag hvor løsningsforslag ikke alltid er honorert		
				Rammeavtaler				Opp mot 20% av arkitektanskaffelser på DOFFIN er rammeavtaler		
		Begrenset tilbudskonkurranse		Pris- og design-konkurranse		Moholt 50/50				
				Rammeavtaler						
				Samspillsentreprise		Lillehammer brannstasjon				
				Samspillsentreprise med løsningsforslag		Tokerrud skole				
				Mulighetsstudier				Leder ikke til kontrakt etter endt konkurranse		
				Parallelloppdrag		Sandnesvågen				
		Konkurranse med forhandling		Pris- og design med forhandling				Også kalt totalentreprise med løsningsforslag		
				Forhandling + løsningsforslag		NRKs nye hovedkontor				
				Samspillsentreprise med forhandling						
		Konkurranse-preget dialog				Livsvitenskapsbygget UiO		Ligner på begrenset konkurranse. Prekvalifisering, dialog og tilbudsrunde.		
		Innovasjons-partnerskap						Brukes når det ikke finnes noen løsning i markedet		

- Løsningsforslag evalueres
- Løsningsforslag er kun en % av det som evalueres
- Veiledere tilgjengelig

Hva skal komme ut av konkurransen?

Valg av konkurranseform har stor betydning for hvor grundig og utforskende det arkitektoniske arbeidet blir, og hvilken type beslutningsgrunnlag oppdragsgiver får.

Diagrammet til høyre kan gi en forventningsavklaring: det viser både hvilken grad av arkitektonisk utprøving oppdragsgiver kan forvente, og hvor mange løsningsforslag som normalt utvikles gjennom de ulike konkurranseformene.

For aktører som deltar i politiske beslutningsprosesser, som politikere, administrasjon og planfaglige rådgivere, kan konkurranseformene også kobles til de ulike fasene i den politiske og planfaglige prosessen.

På den måten blir det lettere å se hvordan konkurranser kan bidra til gode beslutninger på riktig tidspunkt, enten det gjelder å utforske en tidlig politisk beslutning, overordnede prinsipper eller et konkret byggeprosjekt.

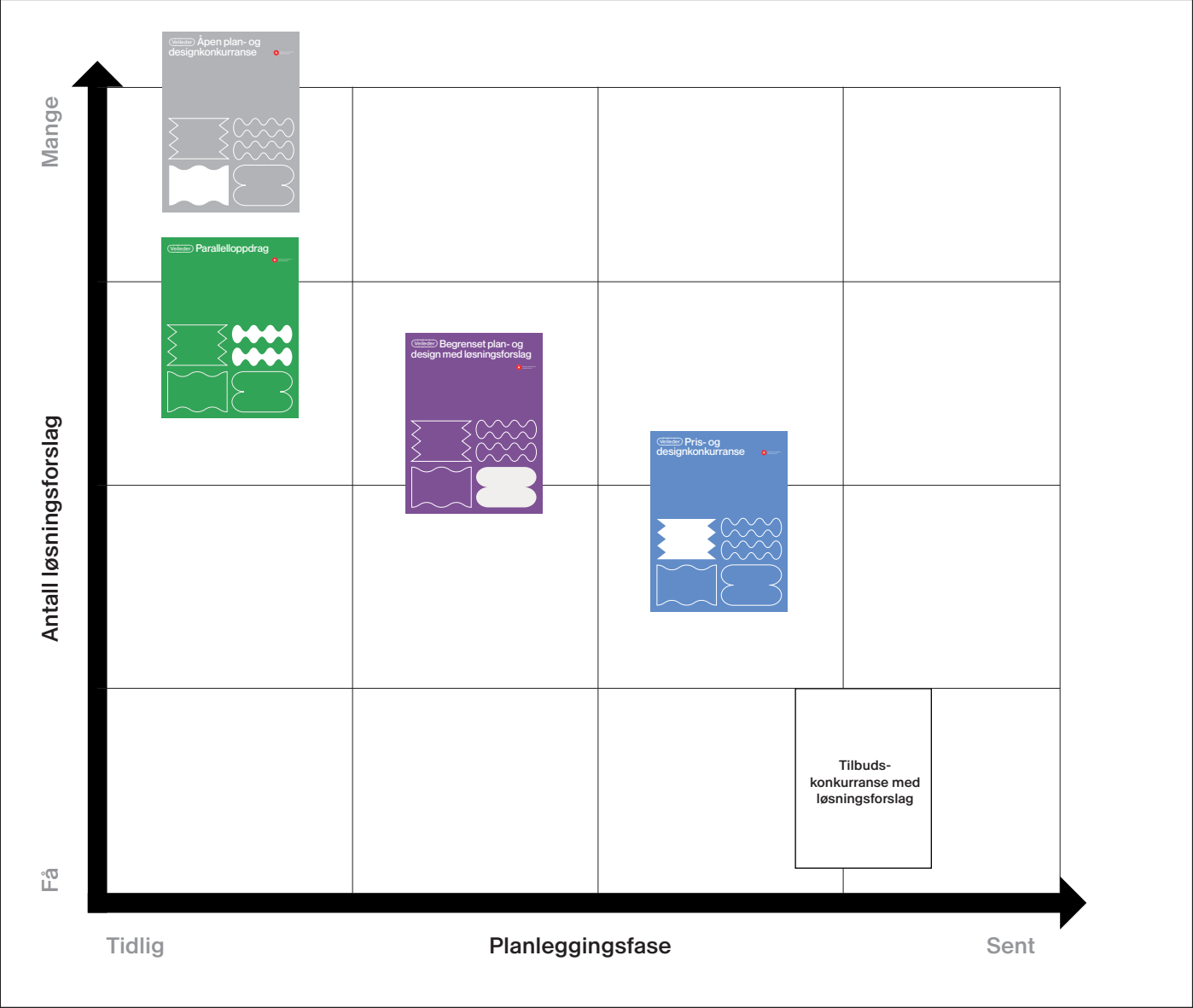


Diagram I
Grad av arkitektonisk utprøving

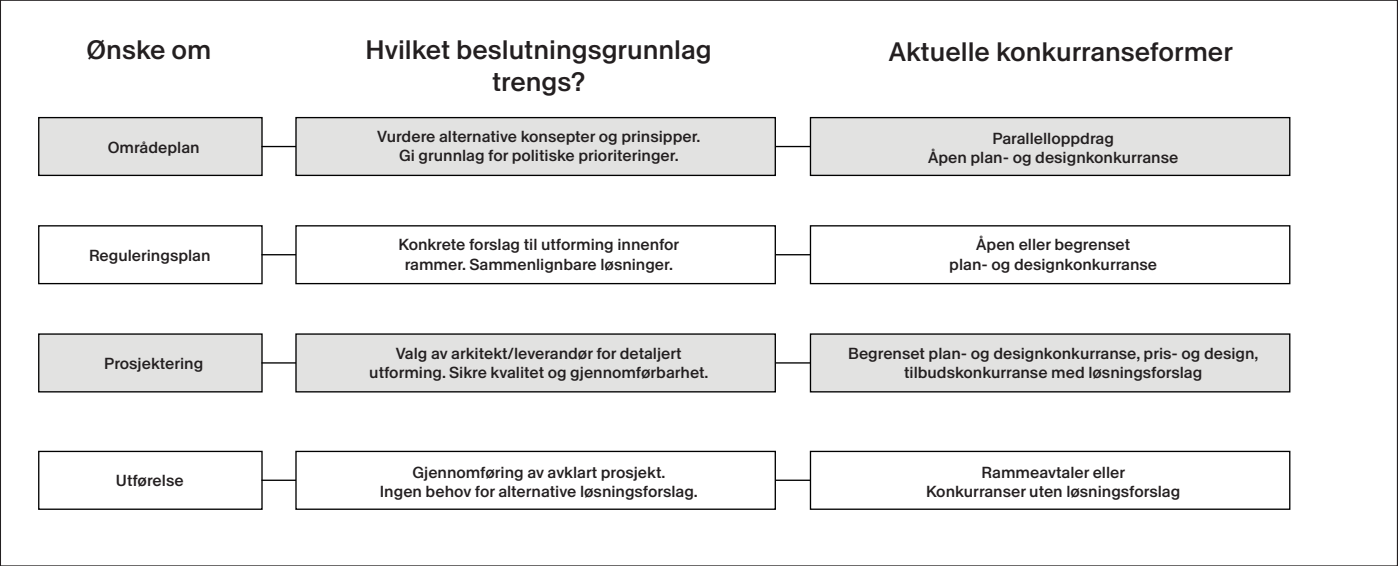


Diagram II
Bruk av konkurranser i politiske beslutningsprosesser

Hvor lang tid tar en konkurranse?

Tidsaksene på neste side sammenligner hvordan de ulike konkurranseformene er bygd opp og hvordan de ulike milepælene forløper.

Enhver konkurranseprosess kan deles opp i et før, under og etter, hvor forarbeidet og etterarbeidet ligger hos oppdragsgiver. Et godt forarbeid er avgjørende, siden resultat man får i konkurransen henger sammen med hvor godt konkurransegrunnlaget er. Men et godt konkurransegrunnlag trenger ikke være et langt dokument.

Å gjennomføre en konkurranse tar cirka ett år, og det er gjerne forarbeidet som avgjør lengden på prosessen. Jo mer som skal inn i konkurransegrunnlaget, jo lengre tid tar hele konkurranseprosessen.

Hvor omfattende forarbeidet er, avhenger av type konkurranse man vil gjennomføre. En pris- og designkonkurranse krever mer inngående kravspesifikasjoner i grunnlaget enn en plan- og designkonkurranse. Konkurransene kan også bli unødvendig kompliserte dersom man forsøker å gi alle svar i forarbeidet – det er en oppgave selve arkitektkonkurransen kan løse.

Selve konkurranseperioden, som er tiden fra konkurransen kunngjøres til innlevering av forslagene, har tilnærmet likt tidsspenn i de ulike konkurransene. Åpen plan- og designkonkurranse har det enkleste og raskeste forløpet, mens prekvalifiseringer og flere evalueringer underveis, utvider tidsbruk.



5

Siste jurymøte av konkurransen om
Nytt besøkssenter på Preikestolen,
Stavanger 2025

Tidsaksene illustrerer tidsforløpet til fire ulike konkurranseformer hvor løsningsforslag er en sentral del av leveringen.



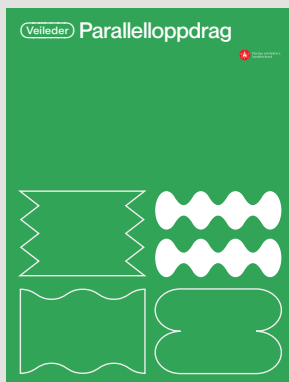
Forarbeid 3 måneder			Konkurranse 3 måneder		Etterarbeid 3 måneder			
Jury	Krav til innlevert materiale		Løsningsforslag	Innlevering	Juryering	Rapport	Offentliggjøring	Utstilling
Vurderingskriterier		Honorar						
Kontrakttekniske beskrivelseser								
Konkurranseregler	Tegningsgrunnlag							
Rom- og funksjonskrav								



Forarbeid 3 måneder			Konkurranse 6 måneder						Etterarbeid 1 måned				
Jury	Krav til innlevert materiale		Kunngjøring	Innlevering	Evaluering	Kunngjøring	Løsningsforslag	Innlevering	Juryering Rapport	Offentliggjøring			
Vurderingskriterier		Prekvalifisering									Evaluering	Løsningsforslag	Juryering Rapport
Honorar													
Kontrakttekniske beskrivelseser													
Konkurranseregler	Tegningsgrunnlag												
Rom- og funksjonskrav													



Forarbeid 6 måneder				Konkurranse 6 måneder						Etterarbeid 2 måneder			
Ytelsesbeskrivelser og kravspesifikasjoner		Honorar	Administrative bestemmelser	Kunngjøring	Prekvalifisering	Innlevering	Evaluering	Kunngjøring	Løsningsforslag		Innlevering	Evaluering	Rapport
Krav til innlevert materiale		Vurderingskriterier							Pris				
Tegningsgrunnlag	Konkurranseregler	Etablering av evalueringskomitè											



Forarbeid 2 måneder			Oppdragsperiode 5 måneder							Etterarbeid 3 måneder		
Honorar	Beskrivelse og mål		Kunngjøring	Prekvalifisering	Evaluering	Oppstart	Arbeidsperiode I	Midtveis	Arbeidsperiode II	Innlevering Sluttseminar	Utstilling	Rapport
Krav til innlevert materiale		Jury										
Rammer og føringer												
Tegningsgrunnlag												

Hvor mye koster en konkurranse?

Å avholde en arkitektkonkurranse innebærer en betydelig kostnad, men det er en god investering. Kostnaden er også beskjedent sett i forhold til et byggeprosjekts/pla- narbeidets samlede størrelse og verdien av det arbeidet deltakerne nedlegger. Erfaringsmessig vil kostnadene utgjøre om lag 0,5 til 2 prosent av prosjektkostnaden, noe som er en fornuftig investering for å skape et trygt og riktig beslutningsgrunnlag på et tidlig tidspunkt.

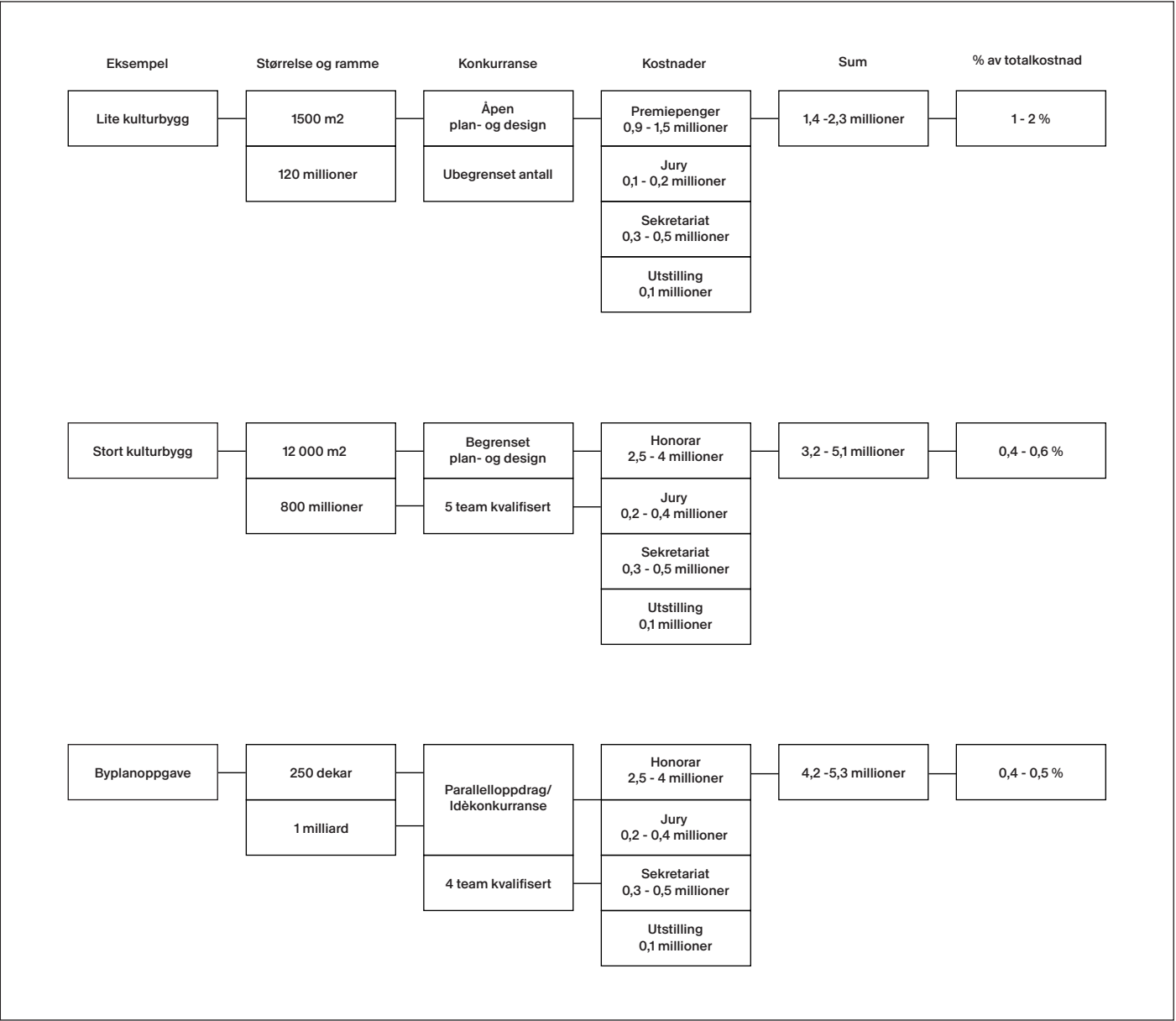
I tabellen har vi tatt med typisk fordeling av kostnader for å avholde plan- og designkonkurranser. «Konsulentbistand» betyr her rådgivning og hjelp til å skrive et konkurransegrunnlag, og bistand i juryarbeid og alle formaliteter. Dette er oppgaver Arkitektforbundet ofte gjør. Omfanget av konsulentarbeid for en anbud- skonkurranse øker betraktelig og er vanskeligere å de- finere. For å lage tekniske kravspesifikasjoner som skal inn i grunnlaget, må det hyres inn prosjekteringsteam som jobber over flere måneder.

Typisk fordeling av kostnader i en plan- og designkonkurranse:

- Honorar til 3–5 deltakerteam (begrenset) eller premiepenger til vinnerteam (åpen)
- Jurymedlemmer (eksterne)
- Konsulentbistand
- Kommunikasjon og markedsføring

Tabellen under viser at:

- Kostnadene varierer med prosjektets størrelse og kompleksitet
- Deltakerhonorarer eller premiepenger utgjør alltid hoveddelen av totalkostnad
- Juryhonorar og sekretariatsbistand er relativt små poster, men avgjørende for kvalitet og legitimitet
- Totalen ligger på under 2 % av den samlede prosjekt- kostnaden/investeringsrammen



↑ Diagram III
Eksempler på konkurransekostnader

*Tabellen tar ikke opp i seg intern ressursbruk

Prinsipper for en god arkitektkonkurranse

- Kontrakt bør tildeles på grunnlag av et arkitektonisk løsningsforslag, ikke bare på pris.

1
- Et grundig og tydelig konkurransegrunnlag gir bedre resultat. Oppdragsgiver må ha gjennomført nødvendige forhåndsstudier før deltakerne utvikler sine løsningsforslag.

2
- Gode prosesser krever tid. Frister må fastsettes og kommuniseres tidlig, og forsinkelser hos oppdragsgiver skal ikke gå utover konkurranseteamenes arbeidstid.

3
- Honorar må stå i forhold til omfang, format og innhold. Riktig nivå på honorar sikrer at man får søknader fra seriøse og dyktige arkitekter.

4
- Anonyme konkurranser gjør at forslag vurderes utelukkende på kvalitet.

5
- Ved prekvalifisering må vurderingskriteriene være så åpne som mulig. Dette gir både erfarne og unge team en sjanse til å kunne delta, og fremmer mangfold og innovasjon. For strenge krav til omsetning, referanser eller tidligerekontrakter, kan utestenge relevante og dyktige kandidater.

6

- 7 Ha minst én ekstern arkitekt i juryen. Et jurymedlem oppnevnt av Arkitektforbundet tilfører faglig tyngde og øker konkurransens legitimitet i bransjen.
- 8 Sett sammen juryen/evalueringskomiteen med bred kompetanse og uavhengighet. En god balanse mellom fagpersoner, oppdragsgiver og planmyndigheter gir legitimitet, trygghet og bedre beslutninger.
- 9 Vurderingene må konsentrere seg om det viktigste: arkitektonisk konsept, stedstilpasning og uterom, gjennomførbarhet og klima- og miljøstrategi. Helhet først – detaljene kan tilpasses senere.
- 10 For å sikre tillit må prosessen være transparent og etterprøvbar.

Arkitektkonkurranse	Prosess der arkitekter konkurrerer om å levere det beste forslaget til en oppgave
Anskaffelsesform	Måten en oppdragsgiver kjøper inn varer/tjenester på (f.eks. konkurranse, direkteanskaffelse
Anskaffelsesprosedyre	Den konkrete fremgangsmåten som benyttes, f.eks. åpen anbudskonkurranse, begrenset konkurranse, konkurransepreget dialog.
Anbudskonkurranse	En anskaffelsesform der leverandører gir faste tilbud på forhåndsbestemte vilkår.
FOA	Forskrift om offentlige anskaffelser
Byggherre/oppdragsgiver	Den som bestiller oppdraget (kan være en kommune, et statlig organ eller en privat aktør)
Leverandør	Arkitekt eller firma som deltar i konkurransen
Tildelingskriterier	Kriterier oppdragsgiver vurderer tilbudene ut fra (f.eks. pris, kvalitet, kompetanse)
Kvalifikasjonskrav	Krav leverandørene må oppfylle for å kunne delta (f.eks. erfaring, økonomisk soliditet)
Konkurransegrunnlag	Dokument som beskriver hva oppdraget gjelder, regler for konkurransen, og hvordan tilbudene vurderes
Kontrakt	Den juridisk bindende avtalen som inngås med vinneren
Plan- og design-konkurranse	En konkurranseform særlig brukt for arkitektur, der vinner utpekes på grunnlag av innleverte løsningsforslag.
Idékonkurranse	Konkurranse der man søker idéer eller konsepter uten nødvendigvis å tildele oppdrag
Konkurransepreget dialog	Prosedyre der oppdragsgiver fører dialog med leverandører før endelig tilbud.
Direkte anskaffelse	Kjøp uten konkurranse, bare lovlig under bestemte terskelverdier eller særlige vilkår.
Terskelverdi	Beløpsgrense som avgjør hvilke regler som gjelder for anskaffelsen (nasjonale eller EU/EØS-regler).
Honorering	Betaling til deltakerne, enten som vinnerpremie eller deltakerhonorar.
Kostnadsramme	Den økonomiske rammen prosjektet må holde seg innenfor.

s.5, bilde 1-4: Norske Arkitekt Konkurranser, arkitektforbundet.no
s.7, bilde 1: Nasjonal arkitekturstrategi, Regjeringen
s.11, bilde 1: Foto: Eladio Ramm og Atelier Felt
s.21, bilde 1: Foto: Sindre Moen

Norske Arkitekters Landsforbund (Arkitektforbundet) er en fagideell medlemsorganisasjon for arkitekter i Norge. Vi arbeider for å fremme samfunnsverdien av god arkitektur. Ved å gi råd og bistå i konkurranser, er vårt mål å heve kvaliteten på det bygde miljøet i hele Norge fra en uavhengig posisjon.

Utgiver: Norske arkitekters landsforbund,
Josefines gate 34, 0351 Oslo
Utgitt september 2025

Arbeidsgruppe i Arkitektforbundet:
Rannveig Hågg Berge og Sindre Moen

Grafisk design: Sindre Moen
Forsider: Erland G. Banggren

Skrift: Antique Legacy

Publikasjonen er tilgjengelig på arkitektforbundet.no

