



UNESCO
Man &
Biosphere

Maasheggen

Evaluatie

**Kavelruil voor nieuwe
natuur in De Maasheggen
2017-2020**

30 januari 2021

*Gerald Willemsen, Jan Fenten, Rob Christiaans,
Heleen Lenderink, Mathijs van de Ven, Wouter Vos en Mary Fiers*



Vooraf

In het gebiedsproces Maasheggen is tussen 2017 en 2020 in totaal 73 hectare grond geruild. Zo'n 58 hectare, bijna 80 procent van het totaal, maakte onderdeel uit van Natuurnetwerk Brabant (NNB). Ondernemend Natuurnetwerk Brabant (ONNB) is daar bij inbegrepen.

Groen Ontwikkefonds Brabant heeft financiële middelen beschikbaar gesteld voor de kavelruil. Inmiddels is een tweede kavelruilproject gestart, met als doel om nog eens 140 hectare grond te ruilen en zo het Natuurnetwerk Brabant uit te breiden. Voor dit kavelruilproject is een subsidieaanvraag ingediend, die inmiddels door Groen Ontwikkefonds Brabant is geschikt.

Dat er in De Maasheggen veel meer hectares worden geruild dan oorspronkelijk was voorzien is mede een gevolg van het gebiedsproces NNB Maasheggen. Het gebiedsproces is medio 2017 gestart en begint nu zijn vruchten af te werpen. Daarnaast is in het eerste kavelruilproces veel praktijkervaring met kavelruil opgedaan; ervaring die bij alle volgende ruilingen van pas komt.

Tijdens het eerste kavelruilproces verliep zeker niet alles goed. Sowieso ging veel anders dan vooraf was gedacht. Groen Ontwikkefonds Brabant en Staatsbosbeheer hebben dit evaluatiedocument opgesteld, niet alleen om leerpunten te benoemen maar ook om ze te kunnen delen, zodat andere kavelruilprojecten niet tegen dezelfde problemen aanlopen.

Onze belangrijkste tip: houd ook gedurende de rit plezier in je werk. Het einddoel is natuurlijk belangrijk, maar ook de gezamenlijke reis naar het einddoel is de moeite waard!

ONZE 9 TIPS VOOR SUCCESVOLLE KAVELRUIL

1. Zorg voor **duidelijke spelregels/afspraken** bij de start. Dat voorkomt gedoe en onduidelijkheid tijdens de ruilingen. Besteed hier tijd aan! Verderop in dit document staan praktische tips hoe je dat het beste kunt doen;
2. Ben je ervan bewust dat kavelruil iets anders is dan het 'los' aan- en verkopen van percelen. Kavelruil is **een aaneenschakeling van afspraken**, die vastgelegd worden tussen meerdere grondeigenaren. Het is een puzzel waar van alles bij komt kijken. Zodra één schakel vertraagt of remt, heeft dat direct gevolgen;
3. Bepaal bewust de omvang van het werkgebied van de kavelruil. Tip: **maak de werkgebieden niet te groot!** In De Maasheggen is er bij de start voor gekozen om zoveel mogelijk integraal te werken. Het bleek efficiënter om per deelgebied te werken en in gesprek te gaan met partijen die in dat deelgebied belangen hebben;
4. Partijen veranderen tussentijds nog wel eens van gedachten. **Klein beginnen en doorpakken** is daarom beter;
5. De inzet van een **kavelruilcoördinator** met lokale kennis en ervaring biedt veel voordelen;
6. Als particulieren zelf NNB of ONNB willen realiseren, kan **de Werkenheid** hen helpen met een goede subsidieaanvraag. Schakel die hulp in!;
7. Inventariseer bij aanvang van de kavelruil met de betrokken partijen, zoals gemeenten, Groen Ontwikkelfonds Brabant, terreinbeheerders en anderen de mogelijkheden voor de **inzet van ruilgronden**. Met een mooie 'grondpot' wordt het kavelruilen een stuk eenvoudiger;
8. De partijen die grond kopen of verkopen stellen allemaal hun eigen eisen aan de (ver)koopovereenkomsten en de werkwijze (doorlooptijd) rondom de aan- een verkoop. Zeker bij de overheden verlopen deze processen gestandaardiseerd en tot op heden weinig flexibel. **Zorg dat je die eisen vooraf helder hebt**. Zo voorkom je ook verkeerde verwachtingen;
9. Start met **een openbare bekendmaking** (lokale nieuwsblad, website Groen Ontwikkelfonds Brabant, enzovoorts) en organiseer snel daarna een inloopbijeenkomst. De gebiedspartijen geven tijdens zo'n bijeenkomst uitleg over de plannen en nodigen anderen uit om mee te doen. Bovendien geven ze duidelijkheid over de spelregels. Zorg voor een **transparant proces**. Gunning van gronden vindt plaats op basis van een optimale doelrealisatie.

*Openbare bekendmaking is noodzakelijk in het kader van gelijkberechtiging.
Lees meer daarover op de website van Groen Ontwikkelfonds Brabant.*

1.

Rol van de trekker bij realisatie van nieuwe natuur

Over de rol en de taken van een trekker hebben de Manifestpartijen afspraken gemaakt. In bijlage 1 staan deze afspraken, per fase, kort samengevat: verkenningsfase, plan van aanpak en uitvoering. Een groot deel van de onderstaande leerpunten is relevant voor de verkenningsfase.

2.

Leerpunten verkenningsfase gebiedsproces

Het is belangrijk om goed zicht te hebben en te krijgen op alle opgaven/ambities in het gebied (denk aan water, landbouw, klimaat enz.). Dus inventariseer vooraf:

- Wat zijn de gewenste natuurambitietypes? Wat is de haalbaarheid hiervan? Heb je bijvoorbeeld inzicht in het hydrologisch systeem? Als er twijfels zijn over de haalbaarheid, stem dan vooraf af;
- Zorg dat voorafgaand aan de verkoop/ruilingen duidelijk is welk natuurbeheertype wordt nagestreefd. Let op: ook bij de verkoop van bestaande natuur kan er nog een niet gerealiseerd ambitietype zijn.
Het is van groot belang dat de nieuwe koper weet wat er gaat gebeuren. Voorkom dat dit pas blijkt als er gesproken wordt over de tekst in de Kwalitatieve Verplichting;
- Zijn de waterdoelen van het waterschap duidelijk? De vroegtijdige betrokkenheid van het waterschap is van groot belang. Grondeigenaren willen vaak wel ruilen, maar ze willen dan ook weten hoe nat het gaat worden - of juist niet. Het is belangrijk om daar -op hoofdlijnen- duidelijkheid over te geven.

Bekijk ook de begrenzing van het NNB. Zijn er kansen voor extra waardevolle natuur? Is er elders misschien een noodzaak/wens om te 'ontgrenzen'?

De betrokkenheid van een gemeente kan van belang zijn vanwege eventuele 'ruimtelijk ordening'-wensen van grondeigenaren. Zorg voor een gemakkelijke ingang bij de gemeente. Vaak is de gemeente ook een belangrijke ruilpartner.

Kijk in de verkenningsfase ook naar aangrenzende gebieden, eventueel zelfs provinciegrensoverschrijdend.

Denk in de verkenningsfase na over een realisatiestrategie (plan van aanpak). Samen met de inbreng van alle betrokkenen gaat deze strategie gedurende het gebiedsproces van grof naar steeds fijner. Op basis van de ervaringen en inzichten kristalliseert deze strategie zich steeds verder uit.

Inventariseer en/of ben je bewust van lopende contracten die invloed hebben op de (latere) kavelruil, zoals pachtzaken, SNL, ANLB en StiLa.

Bepaal vooraf ook de strategie rondom de inrichting van het (ondernemend) natuurgebied. Hoe gaat dat verlopen? Per perceel of met een gezamenlijk inrichtingsplan? Wie gaat dat plan maken? En wie gaat de subsidie hiervoor aanvragen bij Groen Ontwikkelfonds Brabant? Wat doen de grondeigenaren zelf? Wordt er ingericht voor de feitelijke levering of pas daarna? Wees attent op de effecten voor subsidieaanvragen en taxatiewaarden.

Maak een planning. Omdat veel zaken, die geregeld moeten worden, met elkaar samenhangen (verkoop, verpachting, aanvragen subsidie) is het fijn een planning te hebben waarop iedereen zijn/haar werkzaamheden kan afstemmen.

Flexibiliteit blijft nodig. Ook al is kavelruil en zijn subsidies gebonden aan regels, een zekere vorm van flexibiliteit moet mogelijk blijven.

Een kavelruilproces duurt enige tijd. Het is dus niet uit te sluiten dat er tussentijds personele wisselingen zijn. Belangrijk is dat de overdracht goed is. Werk nieuwe medewerkers goed in.

3. Leerpunten uitvoeringsfase gebiedsproces

Hanteer een gezamenlijke planning.

Verzamel de wensen en de ambities van de grondeigenaren, overige geïnteresseerden en belanghebbenden (gemeente, waterschap, terreinbeheerders) per deelgebied.

Bespreek de ambities per deelgebied met (een afvaardiging van) belanghebbenden. Denk daarbij niet alleen aan gebiedspartijen, maar vraag je ook af of en hoe agrariërs en dorpsraden worden betrokken.

Doe de eerste puzzelsessie van mogelijke kavelruilen in de Kavelruilwerkgroep¹.

Het bespreken van ideeën over de ruiling van grond gebeurt (meestal) door kavelruilcoördinator aan de keukentafel. Hij kan dan een directe koppeling maken met de NNB-realisatie.

Op basis van de uitkomsten van de keukentafelgesprekken wordt een ruilvoorstel uitgewerkt. Eventueel kan worden besloten om alvast een taxatie uit te zetten. Vervolgens wordt het definitieve ruilvoorstel besproken in eerst de Kavelruilwerkgroep en later aan de keukentafel. Zijn de partijen het eens, dan volgt een conceptovereenkomst. Die wordt intern getoetst en aansluitend ondertekend.

Houd rekening met bodemonderzoeken, taxaties, procedures bij terreinbeherende organisaties en overheden en de relatie/koppeling met Kwalitatieve Verplichtingen bij de omvorming van gronden in kavelruil van landbouw naar natuur.

In een gebiedsproces is het slim om verschillende instrumenten gecombineerd in te zetten. Kavelruil wordt gebruikt om gronden op de juiste plaats vrij te spelen voor de beoogd natuurontwikkelaar en tegelijkertijd om de agrarische verkaveling te verbeteren. In gesprek met de grondeigenaren kunnen meerdere instrumenten aan de orde komen. Onderstaande instrumenten zijn eventueel gecombineerd in te zetten met kavelruil, ten behoeve van de realisatie van het NNB.

Zorg dat de kavelruilcoördinator goed geïnformeerd is, zodat de grondeigenaren snel de juiste informatie krijgen.

Een goede instructie van de kavelruilcoördinator is nodig want hij/zij praat over meer dan alleen grondruil. Zorg dat de informatie op papier beschikbaar is, zodat de grondeigenaren hier direct over kunnen beschikken.

¹ Deelnemers in de Kavelruilwerkgroep per kavelruil te bepalen.

- Zelfrealisatie via ONNB²/NNB³
 - Groen Ontwikkelfonds Brabant heeft inspiratie- en informatiegidsen beschikbaar voor grondeigenaren die zelfrealisatie overwegen. De Inspiratie- en informatiegidsen zijn aan te vragen via info@groenontwikkelfondsbrabant.nl Wees niet te zuinig zijn met uitdelen!;
 - De Werkeenheid kan eigenaren, die zelfrealisatie overwegen, adviseren over hun plannen en subsidieaanvraag.
- Subsidies
 - Groen Ontwikkelfonds Brabant biedt subsidies voor kavelruil. Deze dekken een deel van kosten. Eventueel aanvullende personele inzet kan worden geregeld via de jaarlijkse personele formatie (of geld voor personele inzet), die de provincie beschikbaar stelt;
 - Groen Ontwikkelfonds Brabant heeft verder subsidies voor verwerving/functiewijziging (bij zelfrealisatie) en inrichting. Beschikkingen buiten NNB, tot 20 hectare per aanvraag, gaan via een subsidieaanvraag aan Groen Ontwikkelfonds Brabant. Daarna volgt herbegrenzing door de provincie;
 - Hydrologische geldstromen lopen via het waterschap;
 - Overige subsidies/regelingen: StiLa (Stimuleringsregeling Landschap), ANLB (Agrarisch Natuurbeheer), DHZA (Deltaplan Hoge Zandgronden), PAS (Programmatische Aanpak Stikstof) en de provinciale regeling Natuurinclusieve landbouw.
- Percelen (te kopen/verkoop/te ruilen):
 - Welke partijen zijn bereid te verkopen, te kopen en te ruilen en onder welke voorwaarden? Houd rekening met eventuele voorwaarden aan gelijkberechtiging:
 - Groen Ontwikkelfonds Brabant. Zij heeft percelen beschikbaar, zowel binnen als buiten NNB⁴. Ook tijdelijke pacht kan als instrument worden ingezet;
 - Terreinbeherende Organisaties (TBO's). Bij Staatsbosbeheer kan vooraf de interne goedkeuring voor alle gewenste aan- en verkopen worden geregeld. Dat werkte in De Maasheggen prima;
 - Gemeente(n). Zij beschikken vaak over veel eigendom. Betrek daarom tijdig de medewerkers grondzaken van de gemeente(n), zodat je goed zicht krijgt op de voorwaarden;
 - Waterschap;
 - Anderen, zoals in het voorbeeld van De Maasheggen de stichting Landschapsbeheer Boxmeer;
 - Particuliere natuurontwikkelaars.



² Informatieboekje Ondernemend Natuurnetwerk (voorbeelden en uitleg over subsidieaanvraag)

³ Informatieboekje Puur Natuur (voorbeelden en uitleg over subsidieaanvraag)

⁴ Hierover zijn afspraken te maken in een zogenaamde gebiedsbrief.

- Met extra beschikbare ruilgrond is het makkelijker ruilen, dus:
 - inventariseer vooraf welke partijen bereid zijn om ruilgrond in het zetten en zo ja, welke percelen. Denk in dit verband aan Groen Ontwikkelfonds Brabant⁵, gemeente(n), terreinbeherende organisaties en waterschap;
 - zorg dat er vooraf afspraken zijn gemaakt over het kopen van ruilgrond, indien zich tijdens het proces kansen voordoen. Groen Ontwikkelfonds Brabant⁶ heeft deze mogelijkheden;

Overweeg of het wenselijk is de kavelruil pas te starten als er een stevige ‘grond-pot’ is die ingezet kan worden. Werk dat uit in de grondstrategie!;

- Pacht van percelen is in te zetten als algemeen onderhandelingsinstrument;
- Private middelen, zoals bijvoorbeeld bijdragen van de Postcodeloterij of andere sponsors, kunnen worden gebruikt;
- Er kan mogelijk een beroep worden gedaan op de regeling VAB-impuls (Vrijkomende Agrarische Bebouwingen);
- Voor particuliere natuurontwikkelaars is het interessant om hun grondpositie te ‘verdubbelen’. Dat wil zeggen: een deelnemer gebruikt de subsidie voor functiewijziging om elders (aanliggend) gronden te verwerven en deze vervolgens weer om te zetten naar NNB. Deze strategie is in De Maasheggen veelvuldig succesvol toegepast;
- Zoek aansluiting bij bestaande natuurcompensatie-opgaven.

4.

Aandachtspunten taxaties

Duidelijkheid over het moment en de wijze van taxeren is belangrijk omdat:

- verschillende betrokken partijen hier eisen⁷ aan stellen;
- kavelruilprocessen duren lang, vaak langer dan een jaar. Dit heeft mogelijk effect op de taxatiewaarde.

Dus denk daar goed over na en maak vooraf afspraken!

Probeer de uitgangspunten zo uniform mogelijk af te spreken. Dat geeft duidelijkheid in het gebied én is belangrijk in het kader van een eventuele verwervingsstrategie.

Ruilen op taxatiewaarde werkte in De Maasheggen overigens goed.

5.

Aandachtspunten Kwalitatieve Verplichtingen

Zorg dat bij verkopen en aankopen voor iedereen tijdig duidelijk is wat het ambitietype voor de percelen is en wat eventuele andere belangrijke vereisten zijn. In De Maasheggen is naast het ambitietype ook de aanleg van heggen een inrichtingseis. Het werkt frustratie in de hand als er na de ruilingen nog onduidelijkheden blijken te zijn.

⁵ Hierover zijn afspraken te maken in een zogenaamde gebiedsbrief.

⁶ Hierover zijn afspraken te maken in een zogenaamde gebiedsbrief.

⁷ Taxaties bij Staatsbosbeheer zijn, als voorbeeld, standaard maar één jaar geldig. Groen Ontwikkelfonds Brabant wil graag taxaties op basis van de marktwaarde en ondertekend door twee beëdigd taxateurs

Opgelet: ook bij de verkoop van reeds bestaande natuur kan een verschil bestaan tussen het huidige natuurbeheertype en gewenst ambitietype. Het kan ook zijn dat het gewenste ambitietype niet haalbaar worden geacht. Stem dat tijdig af met de provincie!

Zorg dat ook duidelijk is welke zaken allemaal in een Kwalitatieve Verplichting vastgelegd moeten worden. Zie daarvoor de model-KV op de website van Groen Ontwikkelfonds Brabant. In De Maasheggen werden bijvoorbeeld enkele deelnemers onaangenaam verrast door de boeteclausule.

Voorkom dat dit pas duidelijk wordt bij het opstellen van de (ver)koopovereenkomst.

6.

Aandachtspunten aktes/notariskantoren

Zorg dat vooraf duidelijk is welke notaris ingezet gaat en kan worden. Probeer, als het even kan, zoveel mogelijk steeds dezelfde notaris te betrekken.

Maak duidelijke en praktische afspraken over wie de notaris instrueert over wat er moet gebeuren. Belangrijk is het om te sturen op deadlines vanwege de relaties met subsidievereisten, pachtvoorwaarden, et cetera.

Aandachtspunt: voor welke ingangsdatum actepassing kies je in relatie tot SNL/ANLB?

Digitale of fysieke handtekening? Gebleken is dat nog niet iedereen werkt met digitale handtekeningen.

Verrekening eigen bijdrage van deelnemers aan kavelruil (bedrag per toebedeelde hectare).

Door de veelal lange doorlooptijd is het raadzaam regelmatig de (prijs- en proces)afspraken opnieuw af te stemmen.

7.

Aandachtspunten administratie/verslaglegging

Maak tijdig afspraken over de administratie/registratie (wie doet wat, waar en hoe?) van gegevens. Aan de verantwoording worden door verschillende partijen eisen gesteld. Zorg dat je deze vereisten in beeld hebt en houd het simpel!

Heb aandacht voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG).

8.

Communicatie

Vergeet niet successen te delen!

- Externe communicatie:

- Geef publiciteit aan de start van het kavelruilproject en de inloopmiddag;
 - Onderhoud goede contacten met de collectieven en bijvoorbeeld Bosgroep over de afhandeling ANLB/SNL;
 - Informeer gebiedspartijen tijdig en zoveel mogelijk samen. Solitaire acties zorgen ervoor dat niet alle kansen worden benut. Soms is nog betere afstemming nodig;
 - Communiceer ook met de deelnemers als processen langer duren dan gepland, of even stil liggen. Niet communiceren is geen optie.
- Interne communicatie:
 - Koppel regelmatig terug over de voortgang van de kavelruil in de kerngroep, de stuurgroep, enzovoorts;
 - Interne communicatie is van belang om iedereen mee te krijgen in het proces, maar ook om de voortgang en de overgang van beheeraspecten te stroomlijnen.

BIJLAGE 1

Toelichting rol trekker realisatie Natuurnetwerk Brabant

In Brabant werken veel partijen samen aan het realiseren van het Natuurnetwerk Brabant (NNB). De Manifestpartijen⁸ spelen hierbij een belangrijke rol. Maar gelukkig zijn er inmiddels ook veel andere partijen die een bijdrage leveren aan de realisatie van het NNB, zoals particulieren, ondernemers en gemeenten.

Nieuwe natuur realiseren is niet eenvoudig. Vaak vraagt het een gebiedsproces, waarin alle betrokkenen met elkaar afstemmen en proberen om samen tot oplossingen komen voor de geconstateerde vraagstukken.

Uiteraard is er daarbij ook oog voor andere belangen, zoals water, landbouw, energie, klimaat, recreatie en meer. Afhankelijk van de complexiteit is meer of minder afstemming nodig om tot realisatie van nieuwe natuur te komen. Zo'n gebiedsproces heeft ook een regisseur nodig; wij noemen dat een 'trekker'.

Op de website van Groen Ontwikkelfonds Brabant is een kaart van Brabant geplaatst: <https://www.groenontwikkelfondsbrabant.nl/kaart>. Op deze kaart is aangegeven welke organisatie in welk gebied trekker is. Voor een aantal gebieden is (nog) geen trekker gevonden. Deze gebieden/projecten noemen we uitnodigingsgebieden⁹.

Fase 1 gebiedsproces verkenning

Het realiseren van nieuwe natuur start altijd met een verkenning. In complexe gebieden (grote opgave, veel betrokken grondeigenaren, veel belangen) is de verkenning omvangrijker dan in minder complexe gebieden.

Op basis van deze verkenning wordt een plan van aanpak gemaakt.

In deze fase staan onderstaande activiteiten centraal:

- De trekker voert gesprekken met relevante gebiedspartners zoals bijvoorbeeld gemeenten en waterschap, die uiteraard ook aanvullende doelen kunnen aandragen. Ook wordt met deze partijen besproken welke bijdrage ze kunnen leveren (personele capaciteit, financiële middelen en/of inzet van grondposities);
- De trekker voert gesprekken met de betrokken grondeigenaren om hen te vragen naar hun ambities;
- Een uitgangspunt is dat de trekker open en verbindende gesprekken voert, waarin gevraagd wordt naar kansen en ambities. In met name complexe gebiedsprocessen maakt de trekker met betrokkenen een afweging en een voorstel voor een combinatie van doelen, waarin de NNB-realisatie en de hydrologie een vast

⁸ De Manifestpartners zijn Zuidelijke Land- en Tuinbouw Organisatie (ZLTO), Brabants Landschap, Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer, de vier Brabantse Waterschappen, Brabantse Milieufederatie (BMF), Brabants Particulier Grondbezit (BPG).

⁹ ² Er zijn gebieden met een trekker en gebieden waar nog geen trekker is. Een deel van de laatste groep is opgepakt door de WE/GOB en noemen we uitnodigingsgebieden. We onderscheiden 3 typen gebieden:

-gebieden met een trekker (trekker is aanspreekbaar);

-gebieden zonder trekker (WE/PNB is aanspreekbaar);

-uitnodigingsgebieden (WE is aanspreekbaar).

onderdeel vormen. Van een trekker verwachten we dat deze samen met de betrokken partijen afspraken maakt én vastlegt in een *plan van aanpak*.

Tijdens de verkenningsfase bewaakt de trekker dat er geen kansen worden gemist, zoals bijvoorbeeld grond die onverwacht beschikbaar komt.

De verkenningsfase eindigt met een plan van aanpak op hoofdlijnen met daarin aandacht voor:

- de te realiseren doelen en resultaten;
- de planning;
- de organisatie (met rollen en taken);
- de benodigde financiering en capaciteit.

Ook wordt expliciet aandacht besteed aan de strategie om de gronden beschikbaar te krijgen. Tot slot wordt een paragraaf gewijd aan voorwaarden en risico's.

Fase 2 voorbereiding uitvoering/planfase

De trekker bereidt op basis van het plan van aanpak de uitvoering verder voor. Ook hier geldt dat dit plan bij een complexe opgave (grote opgave, veel betrokken grondeigenaren, veel belangen) omvangrijker is dan bij een opgave waarbij slechts één grondeigenaar betrokken is en/of alle grond al beschikbaar is.

In deze fase wordt het plan van aanpak voor de uitvoering gedetailleerder uitgewerkt.

Fase 3 uitvoering

In de uitvoeringsfase is de trekker verantwoordelijk voor de coördinatie van de uitvoering conform de afspraken uit het plan van aanpak.

Belangrijke aandachtspunten zijn:

- beschikbaar krijgen van (ruil)grond;
- coördinatie (tijdige) subsidieaanvragen;
- coördinatie afstemmen inrichtingsplannen;
- uitvoering van de inrichting en zoektocht (let op: aandacht voor gelijkberechtiging!) naar een eindbeheerder van de nieuwe natuur.

De Werkeenheid kan initiatiefnemers adviseren bij het maken van plannen en het indienen van een subsidieaanvraag.

Uiteraard dient de trekker ook de voortgang te bewaken en hierover te rapporteren aan de provincie.