

Uitvoeringskader verkoop Natuurgronden

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Inleiding	3
Uitgangspunten	4
Het verkoopproces van natuurgrond	6
Definities	11
Bijlage 1 concept inschrijvingsformulier	12
Bijlage 2 kaders Realisatieplan	14

Inleiding

Voor u ligt het Uitvoeringskader voor de verkoop van natuurgronden van de provincie Fryslân aan de nieuwe eigenaar/beheerder. Dit uitvoeringskader is een verdere uitwerking van het 'Beleids- en toetsingskader voor de verkoop van grond ten behoeve van de Ecologische Hoofdstructuur' dat op 25 maart 2014 door ons College is vastgesteld. Het uitvoeringskader beschrijft het selectie/gunningproces en de daarvoor geldende criteria bij de verkoop van ingerichte en nog in te richten natuurgronden binnen het Natuurnetwerk Nederland (NNN) die in het bezit zijn van de provincie Fryslân.

In het Beleids- en toetsingskader is in hoofdstuk 5 aangekondigd dat voor de uitvoering in de praktijk het beleidskader moet worden uitgewerkt in een heldere werkwijze waarbij details moeten worden uitgewerkt. Dit uitvoeringskader is bedoeld als deze verdere uitwerking. Hierbij wordt de algemene werkwijze beschreven, waarbij op onderdelen maatwerk geleverd kan worden.

Bij de realisatie van NNN is uitgangspunt om eigenaren zelf te bewegen om haar begrensde gronden om te vormen naar natuur, met de mogelijkheid van een Subsidie Kwaliteitsimpuls Natuur en Landschap (SKNL). Een andere mogelijkheid is om via aankoop, ruiling of kavelruil de gronden te verwerven of direct door een natuurbeheerder te laten verwerven.

Indien NNN gronden door de provincie zijn aangekocht en deze grond niet in een directe ruiling naar een eindbeheerder zijn uitgeruild is in dit uitvoeringskader het selectie/gunningproces beschreven voor het verkopen van provinciale natuurgrond aan een nieuwe eigenaar. Het gaat hierbij zowel om grond die na inrichting door de provincie als natuurgrond is ingericht als om gronden die na verkoop nog door de eindbeheerder moeten worden ingericht naar het gewenste natuurdoeltype.

Proces op hoofdlijnen:

1. De provinciale NNN gronden worden volgens dit uitvoeringskader aangeboden in de markt;
2. NNN gronden, die door haar kenmerken, ligging of ontsluiting slechts aan één natuurbeheerder te verkopen of verruilen zijn, op een rechtmatige wijze verkopen of verruilen aan deze eindbeheerder (redenen kunnen zijn een ontbrekende eigen ontsluiting of volledig omsloten ligging of andere duidelijk aanwijsbare reden). De argumentatie zal getoetst worden in het kader van gelijkberechtiging. In dit geval is de inschrijvingsprocedure niet van toepassing, maar de kopende partij moet wel voldoen aan de eisen zoals genoemd bij de uitgangspunten onder "instandhouding natuur en eisen aan de koper";

Dit uitvoeringskader is een groeidocument dat wordt aangepast op basis van wijzigingen in het provinciaal beleid, wet- en regelgeving en praktijkervaring.

Zoals ook in het beleids- en toetsingskader is aangegeven, komen wij eerder gemaakte afspraken na Verkopen waarvoor het verkoopproces al gestart is worden zo goed mogelijk volgens de AO gerealiseerd, hiervoor geldt een overgangssituatie. Nieuwe verkopen worden conform de administratieve organisatie grondverkoop (AO) en dit uitvoeringskader uitgevoerd.

Het uitvoeringskader beschrijft op hoofdlijnen:

- Uitgangspunten voor het uitvoeringskader;
- het verkoopproces en criteria voor gunning;
- de gehanteerde definities.

Uitgangspunten

Bij de vormgeving van het verkoopproces van natuurgrond zijn we uitgegaan van de hieronder beschreven uitgangspunten. Deze uitgangspunten vloeien voort uit bestaande provinciale beleidsdocumenten, zoals de nota Grûnbeleid en het eerder genoemde Beleids- en toetsingskader, of door geldende regelgeving.

Grondpositie provincie:

In de Nota Grûnbeleid is vastgelegd dat de provincie Fryslân niet meer vastgoed in eigendom wil hebben dan nodig is voor de provinciale taken en doelstellingen. Dit betekent dat de provincie ingerichte natuurgronden niet zelf in bezit wil houden, maar over wil dragen aan de eindbeheerder. Een actief verkoopbeleid is noodzakelijk voor de realisatie en beheer van natuurprojecten. Ook kunnen de middelen waarmee de verkochte gronden gefinancierd waren, ingezet worden om nieuwe gronden ten behoeve van de realisatie van de NNN aan te kopen.

Ook is in de Nota Grûnbeleid vastgelegd dat de wijze van verkoop van het provinciale vastgoed moet worden beschreven in een Verkoop Strategieplan (onderdeel van het AankoopStrategiePlan (ASP)).

In het Uitvoeringskader verkoop Provinciale Vastgoed zijn de algemene regels voor de verkoop van provinciaal vastgoed vastgelegd. Dit uitvoeringskader is niet één op één van toepassing op de verkoop van natuurgronden, omdat de procedure van 'verkoop onder voorwaarden' hierin niet is benoemd

Verkoop onder voorwaarden:

In het Beleids- en toetsingskader is ervoor gekozen om de natuurgronden tegen marktwaarde te verkopen aan de meest geschikte beheerder. Hierbij gelden de principes van gelijkberechtiging en marktconformiteit. De verkoop vindt plaats via een openbare procedure en op basis van vooraf kenbaar gemaakte criteria. Hierbij wordt iedereen de mogelijkheid geboden om de gronden te kopen die aan de voorwaarden voldoet. De grond wordt verkocht aan de partij met de best beoordeelde inschrijving. Bij de inschrijving kan ervoor gekozen worden om de inschrijver maximaal 6 maanden de tijd te geven om de financiering rond te krijgen als de financiering aantoonbaar bestaat uit de verkoop van eigen grond of ruilgrond.

Gelijkberechtiging:

Bij de verkoop van natuurgrond dient sprake te zijn van gelijkberechtiging van particuliere natuurbeheerders en terrein behorende organisaties (TBO's), op grond van de beschikking¹ van de Europese Commissie van 13 juli 2011. Gelijkberechtiging houdt in dat er geen partijen bevoordeeld mogen worden, maar dat iedereen in principe gelijke kansen moet krijgen. Dit betekent dat wanneer het provinciale vastgoed in de markt wordt gezet, elke partij in aanmerking komt om provinciaal vastgoed te kopen mits deze voldoet aan de daarvoor geldende criteria. De PCLG wordt gezien als vertegenwoordiging van de marktpartijen in Fryslân. Gelijkberechtiging geldt ook voor partijen buiten de provinciegrens.

Staatssteun/marktconformiteit:

In geval van een onvoorwaardelijke biedprocedure is de hoogste inschrijvingsprijs per definitie de marktwaarde. Bij verkoop van natuurgrond wordt een biedprocedure onder voorwaarden uitgevoerd, waarbij de verkoopprijs slechts een beperkte invloed heeft op de gunning. Bij verkoop mag géén sprake zijn van staatssteun. Dit is de reden dat een minimum inschrijvingsprijs wordt bepaald aan de hand van de getaxeerde waarde, zoals vastgelegd in een vastgesteld taxatierapport. Biedingen onder de

¹ Beschikking C (2011) 4945 definitief d.d. 13 juli 2011 betreffende Steunmaatregel N308/2010 – Nederland van de Europese Commissie

minimum inschrijfprijs worden niet aanvaard. Dit betekent dat er geen verkoop plaats zal vinden als geen van de inschrijvers de minimum inschrijfprijs biedt.

Toepasselijk recht

De verkoop van natuurgrond op zich is een privaatrechtelijke handeling. De besluitvorming over aan welke partij de grond verkocht wordt, valt echter onder het bestuursrecht op grond van artikel 1:3, lid 1 Algemene Wet bestuursrecht (Awb) , maar op grond van artikel 8:3, lid 2 van de Awb is op dit besluit geen bezwaar en beroep mogelijk. Wel kan een afgewezen partij beroep instellen bij de voorzieningenrechter. In de planning van de verkoopprocedure wordt hier in de planning rekening gehouden met deze mogelijkheid.

Robuustheid natuurgebieden:

Vanuit het streven naar robuuste gebieden en een effectief beheer daarvan zoals verwoord in de nota Nota Natuur en lanlik gebiet, vinden wij dat versnippering bij de verkoop van grond moet worden voorkomen. Te verkopen gronden worden, daar waar het een aaneengesloten geheel betreft, daarom in principe in één geheel aangeboden voor verkoop.

Instandhouding natuur en eisen aan de koper:

De te verkopen natuurgronden zijn of worden blijvend omgezet naar natuur. In de gemeentelijke bestemmingsplannen wordt de functie van de grond omgezet naar natuur door de nieuwe eigenaar, als de provincie dat nog niet heeft gedaan. De doelen uit het Natuurbeheerplan zijn leidend. Dat wil zeggen dat inrichting en beheer er op zijn gericht om uiteindelijk het in het natuurbeheerplan aangegeven ambitietype te realiseren en te behouden.

Bij de verkoop wordt een kwalitatieve verplichting met een kettingbeding overeengekomen met de nieuwe eigenaar waardoor het beheer ten behoeve van natuurdoelen, -ambitie en -waarden wordt vastgelegd in een notariële akte. Deze kwalitatieve verplichting is vanuit de provincie een voorwaarde om over te kunnen gaan tot verkoop en (indien van toepassing) de subsidie ten behoeve van functieverandering/inrichting uit te kunnen keren. De koper moet gecertificeerd zijn op grond van de Subsidieregeling Natuur en Landschapsbeheer (SNL) om voor gunning in aanmerking te komen. Dit kan op 3 manieren: de koper kan zelf over een natuurcertificaat beschikken, hij kan zich alsnog binnen 6 maanden na gunning certificeren of hij kan zich aansluiten bij een groepscertificaat.

Van de (toekomstige) terreinbeheerder wordt gevraagd een realisatieplan op te stellen. Wanneer de gronden ingericht moeten worden door de nieuwe eigenaar, is ook een investeringsplan nodig zoals bedoeld in de Subsidieregeling Kwaliteitsimpuls Natuur en Landschap (SKNL). Met deze plannen geeft de initiatiefnemer inzicht in zijn plannen met een gebied. Daarbij gaat het om de wijze waarop de natuurdoelen worden gerealiseerd, de maatregelen die daarvoor nodig zijn en de kosten die ermee gemoeid zijn. Afhankelijk van de situatie ter plaatse vragen wij ook op welke wijze de initiatiefnemer wil meewerken aan realisatie van andere doelen, bijvoorbeeld waterberging of recreatieroutes.

Op basis van onderhavige verkoopkader wordt veel inspanning geleverd op het kiezen en verkopen van natuurgrond aan de juiste beheerder. Het waarborgen van natuurbeheer op de lange termijn bij overdrachten in de toekomst aan andere eigenaren is eveneens van groot belang. De juridische zekerheden worden daarvoor in de akten ingebouwd in de vorm van een kettingbeding.

Om het natuurbeheer voor de lange termijn te borgen en om speculatie tegen te gaan zal een anti speculatiebeding worden opgenomen in de koopovereenkomst en leveringsakte. Bij niet naleving van de voorwaarden zal een boetebeding worden opgenomen.

Het verkoopproces van natuurgrond

Proces op hoofdlijnen:

1. De provinciale NNN gronden worden volgens dit uitvoeringskader aangeboden in de markt;
2. NNN gronden, die door haar kenmerken, ligging of ontsluiting slechts aan één natuurbeheerder te verkopen of verruilen zijn, op een rechtmatige wijze verkopen of verruilen aan deze eindbeheerder (redenen kunnen zijn een ontbrekende eigen ontsluiting of volledig omsloten ligging of andere duidelijk aanwijsbare reden). De argumentatie zal getoetst worden in het kader van gelijkberechtiging. In dit geval is de inschrijvingsprocedure niet van toepassing, maar de kopende partij moet wel voldoen aan de eisen zoals genoemd bij de uitgangspunten onder “instanhouding natuur en eisen aan de koper”;

In het beleids- en toetsingskader hebben GS ervoor gekozen om uiteindelijk natuurgronden te verkopen via inschrijving onder voorwaarden. In deze paragraaf staat hoe deze procedure in zijn werk gaat, en welke voorwaarden en criteria van toepassing zijn.

De verkoop procedure van de beheereenheden bestaat uit de volgende onderdelen:

1. voorbereiding van de verkoopprocedure
2. publicatie/aankondiging voornemen tot verkoop;
3. informatie en inschrijving
4. bezichtiging van de opstallen (in geval van verkoop met opstallen);
5. Ontvangst en beoordeling van de inschrijvingen in 2 fasen:
 - o fase 1: per inschrijving wordt bepaald of deze voldoet aan de voorwaarden;
 - o fase 2: de inschrijvingen die voldoen aan de voorwaarden worden in volgorde geplaatst: meer/minder geschikt;
6. (optioneel): gesprek met de geselecteerde inschrijvers
7. gunning en afwijzing, bezwaarprocedure;
8. juridische overdracht.

1. Voorbereiding van de verkoopprocedure door de provincie

In deze fase wordt de verkoop voorbereid. Er wordt een voorbereidingscommissie en een ambtelijke beoordelingscommissie ingesteld onder leiding van de verkoopcoördinator. In deze fase worden de in ieder geval de volgende zaken geregeld:

- De taxatiewaarde van de te verkopen natuurgronden wordt bepaald, en op basis van deze waarde de minimale inschrijvingsprijs. Voor het bepalen van de taxatiewaarde gelden de regels zoals vastgelegd in het ‘Uitvoeringskader Verkoop van het provinciale vastgoed’.
- De criteria voor de beoordeling van de inschrijvingen en de weging daarvan worden bepaald. Deze criteria staan grotendeels vast, maar er kan enig maatwerk nodig zijn. Bij het bepalen van de criteria kan de gebiedscommissie van het betreffende gebied betrokken worden (voorbereiding stap 5) .
- Opstellen van de publicatie/aankondiging van het voornemen tot verkoop (zie stap 2)
- Opstellen van de verschillende onderdelen van het inschrijvingspakket, waaronder de verkoopbrochure/prospectus, inschrijfformulier en de kaders voor het realisatieplan (zie stap 3)

2. Publicatie / aankondiging voornemen tot verkoop

Het voornemen om grond te verkopen wordt aangekondigd op de website van de provincie en in de provinciale dagbladen. In de publicatie wordt het volgende opgenomen:

- kadastrale informatie en kaart van de percelen;
- natuurdoeltype en ambitietype met verwijzing naar het landelijk portaal Landschap www.portaalnatuurenlandschap.nl (website gezamenlijke provincies IPO);
- minimum inschrijvingsprijs (bepaald aan de hand van de taxatiewaarde);
- van toepassing zijnde toetsingscriteria met weging, onder verwijzing naar het inschrijvingspakket voor een nadere toelichting;
- verwijzing naar de provinciale website voor meer informatie;
- contactpersoon provincie Fryslân tbv. aanvraag inschrijvingspakket/prospectus;
- sluitingsdatum inschrijving.

3. Informatie en Inschrijving

Belangstellenden kunnen een inschrijvingspakket opvragen of downloaden via de website. Het inschrijvingspakket bestaat uit de volgende zaken:

- procesbeschrijving:
 - Planning van het verkoopproces met relevante data
 - contactgegevens t.b.v. vragen en/of bezichtiging afspreken;
 - toelichting op beoordelingscriteria
 - beoogde gunningsdatum, mogelijkheden voor bezwaar (of niet..)
- verkoopbrochure/prospectus. Deze bestaat in ieder geval uit een beschrijving van de volgende onderdelen:
 - beschrijving van de te verkopen percelen
 - beschrijving van het natuurdoeltype en ambitietype
 - beschrijving van de mogelijkheden voor beheersubsidie
 - beschrijving van de bodem (grondsoort, microreliëf, grondwaterstand, bodemonderzoeksgegevens, voorkomende planten, waterpeil, fosfaat, zuurgraad en stikstof)
 - beschrijving bemaling
 - verwijzing naar informatie over de mate van agrarisch medegebruik
 - als er gebouwen in de verkoop betrokken zijn: aankoopvoorwaarden, bestemming en functie en mogelijkheid tot bezichtiging;
 - overige relevante informatie
- het uitgewerkte kwalitatieve beding en de aankoopvoorwaarden;
- inschrijvingsformulier (bijlage 1 concept inschrijvingsformulier);
- beschrijving kaders van een realisatieplan en indien van toepassing een investeringsplan (zie bijlage 2).

Tijdens de inschrijvingstermijn worden potentiële inschrijvers in de gelegenheid gesteld om vragen te stellen. Deze kunnen ingediend worden via een vooraf aangegeven emailadres. De gestelde vragen en de antwoorden daarop worden anoniem op de website gepubliceerd middels een nota van inlichting.

In een aantal gevallen zal de verkoop niet bestaan uit alleen gronden, maar ook uit opstallen, bijvoorbeeld een natuurboerderij. In dat geval zal de mogelijkheid geboden worden om het object te bezichtigen. In de verkoopbrochure wordt de mogelijkheid tot bezichtigen vermeld. Potentiële inschrijvers kunnen een afspraak inplannen om de locatie te bezichtigen.

Aan de hand van de documenten in het inschrijvingspakket kan door belangstellenden vóór de aangegeven sluitingsdatum worden ingeschreven op de te verkopen percelen. De inschrijving moet in ieder geval bestaan uit een ingevuld inschrijvingsformulier en een realisatieplan, en -indien van

toepassing- een investeringsplan. De inschrijving dient compleet te zijn om meegenomen te kunnen worden in de beoordeling.

4. Beoordelen en rangschikken van de inschrijvingen

Na sluiting van de inschrijvingsperiode zullen de inschrijvingen worden beoordeeld. Dit gebeurt op basis van criteria die worden opgenomen en toegelicht in het inschrijvingspakket. Het proces van beoordeling bestaat uit 2 fasen: eerst wordt gekeken of de inschrijving compleet is (ontvankelijkheid) en vervolgens wordt bepaald welke inschrijving het best passend is.

Fase 1: beoordeling van de binnengekomen inschrijvingen op ontvankelijkheid

In fase 1 wordt de "ontvankelijkheid" van de inschrijvers en inschrijvingen beoordeeld op basis van het onderstaande schema. Inschrijvers die niet voldoen aan de inschrijvingseisen zullen afvallen in de procedure en worden hiervan schriftelijk op de hoogte gesteld.

Fase 1 inschrijvingseisen	aankruisen indien van toepassing	
akkoord met selectie- en gunningsproces	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee	bij -nee- antwoord directe afwijzing
akkoord aankoopvoorwaarden en kwalitatief beding	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee	bij -nee- antwoord directe afwijzing
bankgarantie / bereidheidsverklaring / betalingszekerheid	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee	bij -nee- antwoord directe afwijzing
certificaat Certificering SNL aanwezig	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee - <input type="radio"/> is bereid	bij -nee- antwoord directe afwijzing
realisatieplan is aanwezig en voldoet aan de minimale eisen (zie kaders realisatieplan bijlage 1)	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee - <input type="radio"/> Nvt	bij -nee- antwoord directe afwijzing
Indien van toepassing: investeringsplan is aanwezig en voldoet aan de minimale eisen	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee - <input type="radio"/> Nvt	bij -nee- antwoord directe afwijzing
Indien van toepassing: Bereidheid medewerking andere overheidsdoelen bijv. waterberging, invulling openbare recreatieve routestructuren e.d.	<input type="radio"/> nee - <input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> Nvt	bij -nee- antwoord directe afwijzing
minimaal inschrijvingsprijs geboden	<input type="radio"/> ja - <input type="radio"/> nee	bij -nee- antwoord directe afwijzing

Fase 2: beoordeling op kwaliteit en prijs

In fase 2 wordt een ranking opgesteld van de inschrijvingen die aan de inschrijvingseisen voldoen. De goedgekeurde inschrijvingen worden onderling beoordeeld op basis van de kwaliteit van het realisatieplan en, indien van toepassing, van het investeringsplan, en op de geboden prijs. De ranking vindt plaats op basis van een scoringstabel. Om een totaalstelling te kunnen maken, wordt ook de prijs omgezet in punten.

De scoringstabel bevat de criteria die bij de beoordeling worden gehanteerd, en die vooraf duidelijk kenbaar gemaakt zijn aan de inschrijvers via de publicatie en het inschrijvingspakket. De criteria en de weging daarvan wordt altijd voorafgaand aan de inschrijvingsprocedure bepaald. Deze criteria zijn op hoofdlijnen voor elke verkoop gelijk, maar per verkoop kan maatwerk plaatsvinden. Het kan bijvoorbeeld voorkomen dat bij de ene verkoop de kwaliteit van het beheer het meest zwaarwegend is, en bij een andere verkoop de passendheid in de omgeving. Bij het opstellen van de criteria kan de gebiedscommissie om advies gevraagd worden. De gebiedscommissie speelt geen rol bij het beoordelen van de inschrijvingen. Zodra de inschrijvingsprocedure is gestart, kunnen de criteria en de weging daarvan niet meer worden aangepast.

Omdat de beoordeling in fase 1 een eerste screening betreft waarbij nog niet op de inhoud van het realisatieplan wordt gefocust, kan er een minimaal te behalen punten op onderdelen worden bepaald. Als de inschrijving dit minimale aantal punten op het betreffende onderdeel niet haalt, valt deze inschrijving alsnog af. Als er een minimaal aantal punten gehaald moet worden, wordt dit vooraf in de publicatie en het inschrijvingspakket kenbaar gemaakt.

De ranking ontstaat door kwaliteitspunten toe te delen op het beheerplan (idem realisatieplan) en de beoordeling van de inschrijvingsprijs. In de toelichting op de criteria zoals opgenomen in het inschrijvingspakket wordt toegelicht hoe de beoordeling zal plaatsvinden/hoe de punten zullen worden toegekend.

In het onderstaande voorbeeld is een uitwerking gegeven, waarbij in totaal 125 punten kunnen worden behaald. Hierbij levert de kwalitatieve beoordeling maximaal 95 punten op en de inschrijvingsprijs maximaal 30 punten,

In dit voorbeeld moet voor de kwalitatieve beoordeling voor alle criteria samen minimaal 57 punten gehaald worden om voor gunning in aanmerking te kunnen komen. Ook moet een aantal specifieke criteria minimaal als voldoende beoordeeld worden.

Voorbeeldtabel Kwalitatieve beoordeling

Beoordelingscriterium	Beoordeling	Weegfactor	Score in punten (= beoordeling x weegfactor)	Minimale te behalen score (in punten)	Maximale totaalscore (in punten)
Kwaliteit realisatieplan en het voorgestelde beheer, te meten in:					
* Haalbaarheid van de natuurambitie	2-4-6-8-10	2		12	20
* Kwaliteit van het voorgestelde beheer zoals beschreven in het realisatieplan	2-4-6-8-10	1		6	10
* Kwaliteit van het werkplan voor het 1e jaar, evaluatie en monitoring	2-4-6-8-10	2		12	20
Passendheid in de omgeving, bijvoorbeeld te meten in					
* Beheersafstemming met omliggende percelen	2-4-6-8-10	2			20
* Samenwerking met de omgeving	2-4-6-8-10	1			10
Kwaliteit van de beheerder					
* Ervaring en motivatie van de beheerder	2-4-6-8-10	1			10
Overige elementen					
* Verdienmodel (zicht op kosten en opbrengsten)	2-4-6-8-10	0,5			5
Totaalscore				57	95

toelichting beoordeling

- 2 = ontbreekt
- 4 = onvoldoende
- 6 = voldoende
- 8 = goed
- 10 = uitmuntend

Voorbeeldtabel beoordeling prijs

Scoretabel beoordeling prijs	punten (maximum 30 punten)
inschrijvingsprijs / hoogste prijs X max punten	0-30
	Totaal

Optioneel: 5. Gesprek met de geselecteerde inschrijvers

Indien gewenst kunnen gesprekken tussen de beoordelaars en de geselecteerde inschrijvers worden ingepland, waarin de inschrijvers nadere informatie kunnen verstrekken (referenties) en de beoordelaars de mogelijkheid hebben om vragen te stellen. Het gaat daarbij o.a. om de risicobeheersing of de betreffende aanvrager het uit te voeren beheer ook in de toekomst voldoende kan waarborgen, wanneer bijv. de vergoeding van het beheer weg zou vallen. Vooral bij private ondernemingen als aanvrager kan een bedrijfs- of ondernemingsplan voor dit onderdeel van de risicobeheersing hier inzicht in geven en is een gesprek gewenst. Uitgegaan wordt van het principe dat met iedere geselecteerde inschrijver wordt gesproken of met niemand, zodat de kansen gelijk blijven. Bij publicatie zal vermeld worden of de beoordelingscommissie gebruik wenst te maken van een gesprek of presentatie.

6. Gunning en afwijzing

Op basis van de hierboven beschreven toetsing wordt bepaald welke inschrijving het meest geschikt is, en neemt de provincie een besluit over de partij waaraan de grond verkocht wordt. De provincie kan besluiten advies te vragen aan bureau Bibob

De inschrijvers worden schriftelijk geïnformeerd over de uitkomsten via een voorlopig gunningsbesluit of een afwijzingsbesluit. Op dit besluit is geen bezwaar mogelijk. Wel kan een afgewezen partij bezwaar instellen bij de voorzieningenrechter. Daarom vindt de overdracht van de grond veiligheidshalve plaats na een periode van minimaal 4 weken na gunning.

7. Juridische overdracht

Na gunning zal de verkoop worden vastgelegd in een verkoopovereenkomst. Het kwalitatieve beding en het kettingbeding zullen daarin worden opgenomen.

Indien de koper nog geen gecertificeerd natuurbeheerder is zal de juridische overdracht kunnen plaatsvinden op het moment dat de koper aantoonbaar gecertificeerd is. Dit zal als een voorbehoud in de verkoopovereenkomst worden opgenomen met een termijn van 6 maanden. Mocht onverhoopt deze koper niet (tijdig) gecertificeerd zijn, dan wordt nagegaan of de volgende gegadigde in de rangschikking alsnog voor gunning in aanmerking wil komen.

Definities

- **Aankoop Strategieplan (ASP)**
Plan voor de grondverwerving van projecten waarin o.a. staat welke (knel)punten worden aangepakt, in welke planperiode dat gaat gebeuren en op welke wijze dat plaats zal gaan vinden. In dit plan wordt tevens een verkoopstrategieplan en beheerplan opgenomen.
- **Verkoop Strategieplan (VSP)**
Plan voor de verkoop van provinciaal vastgoed waarin o.a. staat welk vastgoed wordt verkocht, te verwachten opbrengsten en wijze van in de markt zetten.
- **Realisatieplan**
In een realisatieplan beschrijft de inschrijver op welke wijze het natuurterrein beheerd zal worden. In bijlage 2 staan de kaders voor het realisatieplan. Gedeputeerde Staten kunnen nadere eisen stellen aan het realisatieplan. Zie ook artikel 17 lid 5 van de subsidieverordening Kwaliteitsimpuls Natuur en Landschap Fryslan (SKNL)
- **Inrichtingsplan**
Een plan zoals beschreven in artikel 10 lid 1 van de subsidieregeling SKNL

Bijlage 1 concept inschrijvingsformulier

Inschrijvingsformulier Natuurverkoop

Objectomschrijving

Kadastraal bekend:

Totaal groot:

Bestemming:

Gegevens inschrijver

Inschrijvende partij:.....

Nummer KvK:

Contactpersoon:

Straat: Nummer:

Postcode: Woonplaats:

Akkoordverklaringen

Voor de selectie- en gunningsprocedure is het van belang dat de inschrijver akkoord gaat met onderstaande voorwaarden. Door het afvinken van onderstaande voorwaarden verklaart de inschrijver daarmee akkoord te gaan.

- Inschrijver respecteert het selectie- en gunningsproces, waarbij in hoofdlijn geselecteerd wordt op basis van geschiktheid natuurbeheerder, kwaliteit realisatieplan en de inpasbaarheid in de omgeving (optioneel op te nemen indien van belang voor de betreffende verkoop) en in mindere mate op de geboden prijs
- Inschrijver is akkoord met de Kwalitatieve verplichting met Kettingbeding ten behoeve van natuur die in de overeenkomst en akte van levering zal worden opgenomen.
- Inschrijver geeft betalingszekerheid in de vorm van een bankgarantie of op andere wijze. Bewijs wordt toegevoegd aan deze inschrijving.
- Inschrijver voldoet aan de eis van certificering SNL door:
 - Eigen natuurcertificaat
 - Is bereid zich binnen 6 maanden na gunning te certificeren
 - Onderdeel van groepscertificaat
- Een realisatieplan conform de 'kaders Realisatieplan' is opgesteld en toegevoegd aan deze inschrijving.
- Indien van toepassing: Een investeringsplan is opgesteld en toegevoegd aan deze inschrijving.
- Indien van toepassing: Inschrijver is bereid medewerking te verlenen aan andere overheidsdoelen, te weten xxxxxxx

Bieding

Voor de in de objectbeschrijving genoemde percelen wordt het volgende bod uitgebracht:

EUR.,--

Ondertekening

Aldus getekend te d.d.

Bijlage 2 kaders Realisatieplan

Het op te stellen realisatieplan moet voldoen aan bepaalde voorwaarden, die gebaseerd zijn op het Kwaliteitshandboek van Stichting PartNer. Het is aan de potentiële kandidaten om dit in het realisatieplan aan de hand van deze voorwaarden nader uit te werken. Deze verschillende voorwaarden maken onderdeel uit van de beoordeling, om zo tot de meeste geschikte natuurbeheer kandidaat te komen. Bij de beoordeling kunnen er per onderdeel punten behaald worden om zo tot een gewogen kandidaat te komen, waarbij er nog onderscheidt wordt gemaakt tussen “kleine projecten” (< 25 ha en zonder gebouwen) en “grote projecten” (> 25 ha en met of zonder gebouwen).

Voorwaarden

A. Realisatie natuurdoel

Toelichting op het gevraagde beheertype. In de prospectus/inschrijf formulier wordt aangeven om welk beheertype het gaat, het instap- of meteen het ambitie type. Dat maakt verschil. Dat verschil zit vooral in de inrichting:

Realisatie instap beheertype

- Een uitvoerige beschrijving op welke wijze u denkt het natuur- en of ambitiedoel te gaan halen, daarbij aan de orde zijn:
 - wijze van verschralen
 - wijze van beheer (o.a. beweiding, maaien, bemesting, bekalken, enz.)
 - mate van intensiteit
 -
- Op detail (perceel) niveau worden de bovenbedoelde doelen met het gewenst beheer omschreven.
- Een samenhangend verhaal waarbij de onderdelen als o.a. grondsoort, hydrologie, peilbeheer aan de orde komen in relatie tot de bovenbedoelde doelen
- Uitspraken doen over kwalitatieve- en kwantitatieve haalbaarheid en in de tijd uiteengezet. Bijvoorbeeld over 6 jaar staan er “margrietten” en over 10 jaar “orchideeën” (dus per ontwikkelingsfase dit nader beschrijven)

Realisatie ambitietype

- Dezelfde criteria als hierboven met dien verstande dat wanneer het gebied nog niet is ingericht u nader de toestand beschrijft van de huidige inrichting en aangeven of er nog inrichting nodig is voor de ambitiedoelen.

B. Beheeractiviteit

- Het verschil met hierboven bij natuurdoel is dat u in meer detail gaat aangeven op welke type beheermiddel u wil gaan inzetten, maar vooral ook aangeeft hoeveel.
 - Inzet eigen vee, welke veebeslag, hoeveel GVE/ha, is dit jaarrond, gaan ze naar de stal, enz.
 - Inscharing vee van derden, hoeveel inscharing door derden, maar vooral wanneer en tot hoe lang inscharen enz.
 - Inzet materieel en machines, is dat reëel, kunt u het doen gelet op het beheertype met gangbare machines of moet u juist aangepast materieel aanschaffen. Bij natte doeltypen is dat meestal wel nodig, denk aan bredere banden enz.
 - Uitbesteding van bepaalde beheer werkzaamheden (benoemen wat en door wie)
 - Volledige uitbesteding van beheer, dus het uit handen geven aan een beheer organisatie (bij wie is dat dan, zijn daar afspraken over gemaakt en vastgelegd).

- Bemesten; nader aangeven wat, waar, wanneer en hoeveel bemesting u wil toepassen.
-

C. Risico analyse

Het benoemen van factoren die de haalbaarheid kunnen beïnvloeden, aangeven wat de alternatieven of oplossingen hiervoor kunnen zijn en hoe u dit risico wilt ondervangen.

D. Samenwerking

- Aangeven met wie u gaat samenwerken, waarom (heeft het te maken met waterpeil beheer, beweiding, enz.), hoe ver zijn die plannen uitgewerkt, mogen we contact opnemen met diegene, enz.

Bij grotere complexen

- Bij grotere complexen (> 25 ha of met gebouwen) dient een exploitatie begroting meegestuurd te worden.
- Indien sprake is van verkoop bedrijfsgebouwen, dan ook inzichtelijk maken welke functie(s) het bedrijfsgebouw zal krijgen voor nu en in de toekomst.

Algemene verplichtingen vanuit de SNL:

Vanuit de SNL regeling gelden ook een aantal verplichtingen waar aan men als aanvrager aan moet voldoen, deze worden onder meer opgenomen als selectie criteria van de inschrijver (o.a. de certificering, minimale oppervlakte eisen, enz.)