

VAB-Contact

Plan van aanpak | businesscase

Hans Hubers
Gijs de Kruijf
Rob van Arkel

31 maart 2020



Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
1.1	Aanleiding.....	3
1.2	Probleemstelling	3
1.3	Oplossingsrichtingen	4
1.4	Situatie in het werkgebied.....	5
1.5	Verantwoording.....	6
3.	Informatieloket VAB	8
3.1.	Inleiding.....	8
3.2	Opzet van het Informatieloket VAB	8
3.3.	Propositie Informatieloket VAB.....	9
3.4	Extra diensten ('Plusdiensten')	10
3.5	Uitwerking middelen van het informatieloket VAB	10
4	Data registratiebank	12
4.1	Propositie VAB-Registratiebank	12
5	Onafhankelijke adviseurs	15
5.1	Agrarische ondernemersbegeleiding.....	15
5.2.	Propositie VAB-advies	15
5.3	Vouchers.....	17
6	SWOT analyse VAB-Contact	19
7.	Personeel, organisatie en kosten VAB Contact	22
7.1	Werkwijze en organisatie.....	22
7.2	Omvang van de werkzaamheden, taken en werkgebied	23
7.3	Personele bezetting VAB-Contact	24
7.4	Besturing, toezicht en locatiekeuze	25
7.5	Kostenraming.....	25
8	Financieringsplan	26
9	Advies	27
9.1	Tot slot: continuïteit is belangrijk	27
9.2	Voorgesteld besluitvormings- en Implementatiestappen	27
Bijlage 1:	Opdracht	28
Bijlage 2:	Conclusies en aanbevelingen IFL-project VAB-loket	29
Bijlage 3:	Werkproces VAB-Registratiebank	31

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

In september 2019 heeft de Stuurgroep Vrijkomende Agrarische Bebouwing (VAB) aan het programma opdracht gegeven om een nadere uitwerking te maken voor project 9 (Verkenning agrarische coaches en vouchers) en project 10 (VAB-loket), aangevuld met een deel van project 7 (Gezamenlijke data aanpak VAB) uit het vernieuwde projectenprogramma VAB (zie Plan van Aanpak Loket Coaches en Voucherregeling dd. 18 september 2019). De Stuurgroep VAB heeft erop aangedrongen om de VAB-projecten in synergie met overige gebiedsprojecten zoals Salentein uit te voeren. Tevens is het doel om de taken van het Agroloket en het VAB-loket zoveel mogelijk gezamenlijk uit te voeren.

Dit plan gaat uit van een start van de geadviseerde gezamenlijke voorzieningen per begin 2021.

1.2 Probleemstelling

Gemeenten zien in het buitengebied de komende jaren nog (veel) meer vrijkomend vastgoed (vooral stallen) ontstaan. Het gaat in totaal om vele honderden bedrijven. In onderstaande figuur is het verwacht aantal m² vrijkomend staloppervlak tot 2030 weergegeven voor de gemeenten in beide regio's. (bron: Kadaster en Wageningen Environmental Research)

Overzicht VAB opgave van de regio's Amersfoort en Foodvalley tot 2030



Veel ondernemers komen de komende jaren voor de vraag te staan wat zij moeten doen met de stallen bijvoorbeeld wanneer de bedrijfsactiviteiten in de afgelopen jaren zijn gestopt of in de nabije toekomst worden afgebouwd. Maar fiscale, financiële en/of bedrijfsmatige factoren

maken dat een gedeelte van de potentiële VAB-eigenaren niet of niet tijdig anticipeert op het vrijkomen van de opstallen. Het is voor veel boeren een lastige keuze om een langlopende familietraditie te beëindigen en een nieuwe weg in te slaan. Het uitzoeken van de mogelijkheden en het ontwikkelen van de plannen vraagt bovendien om een voorinvestering (mentaal, tijd, financieel).

Agrarisch ondernemers zijn de primaire probleemhouders van het VAB-vraagstuk. Maar leegstand van agrarische opstallen leidt tot verrommeling en geeft risico op illegaal gebruik en ondermijning. Indien goed aangepakt vormt VAB ook een kans om andere functies als bijvoorbeeld wonen, recreatie, energieopwekking en nieuwe economische ontwikkelingen een plek te geven in het buitengebied. Gezien die grote publieke belangen en kansen en het gemeente overstijgende karakter van de VAB opgave, ligt er daarom ook een rol voor de samenwerkende gemeenten en provincies in de aanpak van VAB. In het programma VAB is door de Regio's Foodvalley en Amersfoort een aanpak geformuleerd om ondernemers te ondersteunen bij de vraagstukken waar zij voor komende te staan. In dit plan van aanpak, dat tevens dient als businesscase, wordt deze aanpak operationeel gemaakt in een set van ondersteunende diensten en activiteiten samengevoegd onder de naam **VAB-Contact**.

Met verwijzing naar de analyse uit het strategiedocument VAB kan worden gesteld dat:

- De financiële en fiscale condities voor bedrijfsbeëindiging en voor herbesteding of sloop van opstallen zijn voor een gedeelte van de boeren uitdagend. Het vraagt een zorgvuldige afweging en een goede aanpak, waar nodig met ondersteuning door specialisten. Deze complexiteit maakt dat een gedeelte van de potentiële VAB-eigenaren niet of niet tijdig anticipeert op bedrijfsbeëindiging en het vrijkomen van de opstallen.
- Een deel van de ondernemers weet niet wat de mogelijkheden voor functieverandering/het verwaarden van sloopmeters zijn. Men overziet de procedures niet, vindt ze te complex of te langdurig (NVM, 2017, "Samen naar een vitaal buitengebied"). Het uitzoeken van de mogelijkheden en het ontwikkelen van de plannen vraagt bovendien om een voorinvestering.
- Ook bij sommige gemeenten en intermediairs (bv accountants en adviseurs) zijn de beleidskaders en instrumenten niet altijd duidelijk en ontbreekt het aan inzicht in bovengemeentelijke beschikbaarheid van sloopmeters en landingslocaties. Bij kleinere gemeenten is er veelal een gebrek aan capaciteit en/of expertise om initiatieven te stimuleren, oplossingsgericht te benaderen en te begeleiden. Dit maakt het moeilijk te anticiperen en een gerichte integrale aanpak te ontwikkelen.

1.3 Oplossingsrichtingen

VAB contact komt voort uit het Programma VAB van de Regio's Foodvalley en Amersfoort. Het moet een bijdrage leveren aan de doelen van het VAB programma:

1. **Versnelling** teweeg brengen in de aanpak van VAB,
2. **Slimmer samenwerken** tussen de betrokken gebiedspartners door VAB meer te koppelen aan andere opgaven in het landelijk gebied (via omgevingsvisies, manifest van Salentein, Regiodeal etc.), door externe partijen meer te verbinden met ons VAB-programma, door

meer gebruik te maken van beschikbare data en elkaars kennis en kunde en door gerichte lobby rondom knelpunten die buiten ons bereik liggen (zoals fiscaliteit).

3. **Efficiënter werken**, zodat we met de inzet van de beschikbare mensen en middelen meer resultaten behalen en de doorlooptijden van sloop en herontwikkeling kunnen bekorten.

Om een antwoord te bieden op de hiervoor beschreven probleemstelling is in het in september 2019 door de Stuurgroep vastgestelde plan van aanpak, voorzien in gezamenlijke faciliteiten van de gemeenten in beide regio's voor ondersteuning van (1) agrarisch ondernemers, (2) nieuwe initiatiefnemers, (3) hun adviseurs en eventueel voor (4) overheden. Het gaat om de volgende drie oplossingen:

Informatieloket: beantwoorden van vragen en informeren van ondernemers over fiscaliteit, financiering, beleid en regelgeving, en/of het (door-)verwijzen naar specialisten (VAB programma project 10).

Onafhankelijke adviseurs (dus geen coaches) die met kennis van vraag en aanbod, regelgeving, procedures etc. ondernemers op weg kunnen helpen met het maken van een goed plan voor vrijkomende agrarische bebouwing en het betrekken van de specialisten en overheden. (VAB programma project 9).

Data registratiebank: het verzamelen van data en informatie over vraag en aanbod van vrijkomende agrarische bebouwing ten behoeve van de informatievoorziening aan ondernemers, overheden, adviseurs (deel VAB programma project 7).

In de Stuurgroep VAB is er voor gekozen om voor deze drie onderdelen een samenhangend plan op te stellen. Dit vanwege de nauwe onderlinge relaties en afhankelijkheden. De drie onderdelen worden in de volgende hoofdtukken uitgewerkt. Het in deze notitie opgenomen "E-learning" is niet verder uitgewerkt. Dit om financiële redenen en vanwege de onzekerheid over de potentiële bijdrage aan de doelrealisatie van het VAB programma.

1.4 Situatie in het werkgebied

Bij de uitwerking van dit plan is rekening gehouden met de situatie in het werkgebied die qua regio en gemeenten divers is. In de regio Foodvalley zijn de gemeenten al langere tijd actief bezig met de problematiek en is er gezamenlijk beleid ontwikkeld voor functiewijziging en sloopmeter uitwisseling. Het beleid functioneert naar eigen zeggen in het algemeen goed. De gemeenten zijn in staat om aanvragen op een efficiënte manier op te pakken en verder te brengen. Met name de grotere gemeenten Ede en Barneveld hebben minder behoefte aan gezamenlijke faciliteit voor ondersteuning en begeleiding van ondernemers, maar zoeken wel naar mogelijkheden voor een versnelling van de VAB-opgave.

In de regio Amersfoort is er geen gezamenlijk gemeentelijk beleid. Doorgaans wordt de Provinciale Verordening Ruimte gevolgd, waarbij de provincie ook een belangrijke rol speelt in de toepassing van ruimte voor ruimte. De opgave van de VAB-problematiek in deze gemeenten is in het algemeen aanzienlijk kleiner, zeker in het noordwestelijke deel van de regio. Ook is de beschikbare kennis en capaciteit voor begeleiding van functieverandering en integrale aanpak van VAB opgaven minder groot.

Met name de kleinere gemeenten in beide regio's kunnen 'ontzorgd' worden door een gezamenlijke aanpak van informatievoorziening en ondersteuning ('het op weg helpen') van ondernemers bij de start van functieverandering en of sloop opgaven. Voor de grotere gemeenten kan dat als een aanvulling gezien op hun eigen activiteiten.

Er ligt een grote verantwoordelijkheid bij de gemeenten om met het VAB-vraagstuk aan de slag te gaan en dan is samenwerking op dit onderwerp essentieel. Zo zijn door de gemeenten gezamenlijk op te stellen ruimtelijke visies een voorwaarde voor het mogelijk maken van uitruil van sloopmeters in de Utrechtse gemeenten. De samenwerking met en tussen alle gemeenten in beide regio's moet goed lopen om de VAB aanpak haalbaar en succesvol te maken. VAB Contact vormt een onderdeel van de gezamenlijke aanpak.

1.4.1 *Verbreiden van werkgebied*

Het werkgebied van VAB Contact wordt in basis gevormd door de regio's FoodValley en Amersfoort. Gemeenten in de Kromme Rijnstreek hebben aangegeven graag gebruik te willen maken van faciliteiten in VAB-Contact . Aangezien dit plan opgesteld wordt voor de regio's FoodValley en Amersfoort wordt deze verbreding van het werkgebied van VAB-Contact met de 4 gemeenten in de Kromme Rijnstreek nog niet als uitgangspunt genomen.

Wel wordt in deze businesscase (Hoofdstuk 8 Financiën) onderzocht of er efficiency te bereiken is voor de bedrijfsvoering van VAB-Contact als dit verbreed wordt met regio's Kromme Rijnstreek, Heuvelrug, Noord-Veluwe en mogelijk op termijn Utrecht-West.

1.5 Verantwoording

Een Projectteam bestaande uit Gijs de Kruif (Projectleider), Hans Hubers, Ienke Koekoek heeft met ondersteuning van Rob van Arkel dit plan gemaakt. De Kerngroep VAB heeft het project begeleid en ingestemd met de concept eindrapportage van dit plan van aanpak - businesscase voor VAB-Contact (6 april 2020).

Dit uitvoeringsplan houdt er rekening mee dat het aan gemeenten met verschillende niveaus in kennis en ervaring hulp en ondersteuning biedt.

Dit plan van aanpak sluit aan bij de in december 2019 aan de provincie Utrecht aangeboden gebiedsagenda van O-gen.

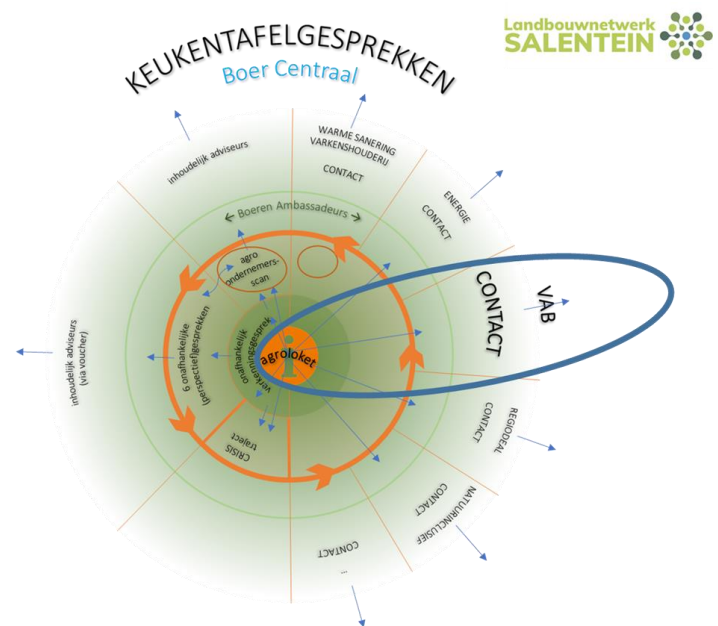
Ter voorbereiding van dit plan is gesproken met:

- Provincie Utrecht (Ilse Verwer; 10 maart 2020)
- Provincie Gelderland (Harold Bos; e-mail 16 maart 2020)
- Project ondernemersbegeleiding Salentein (Klaske Ypma; 16 maart 2020)
- Gemeenten: Ede, (Geert Butz; 10 juli 2019); Barneveld (Arne Kleine Staarman; 28 augustus 2019), Houten (Nico Koot; 13 augustus 2019)
- VAB Impuls (soortgelijk initiatief in provincie Noord-Brabant (Peer Verkuijlen, Ilse Verwer, 18 november 2019)
- LTO (Gina van Elten; 19 maart 2019)
- Struikhoeve Advies BV (Addy Ruitenbeek; 17 maart 2020)
- Midden Nederland Makelaars (Evert Top; 17 maart 2020)

Realisatie van VAB Contact vindt plaats na instemming met dit plan van aanpak - businesscase door de stuurgroep VAB en de Regiobesturen en indien de benodigde financiële dekking beschikbaar is.

Binnen het werkgebied van beide regio's zijn er twee projecten in uitvoering die raakvlakken hebben met dit project.

- Tijdelijk laagdrempelig VAB loket bij O-gen (tot eind 2020) voor gemeenten in Utrecht Oost (als follow-up van een IFL subsidieproject) in opdracht van provincie Utrecht. De leerervaringen uit het subsidieproject zijn gebruikt bij dit advies voor VAB Contact. Status 6 april 2020: opdracht door provincie Utrecht is nog niet definitief.
- Ondernemersbegeleiding Salentein (Agroloket, coaches en agroscaan voor agrarisch ondernemers in de regio Foodvalley). In dit advies is aangesloten bij het model dat in het project Ondernemersbegeleiding wordt gehanteerd.



3. Informatieloket VAB

3.1. Inleiding

3.1.1 IFL project VAB-loket – provincie Utrecht

In de periode 2018-2019 is in het kader van het Innovatieprogramma Fysieke Leefomgeving van de provincie Utrecht het project “VAB loket” uitgevoerd. Dit project richtte zich op het opstarten van het loket en kenmerkte zich door onderzoek, verkenningen en voorbereidende activiteiten. Meer specifiek ging het om te bezien hoe je vraag en aanbod aan elkaar kunt koppelen, het werken met een registratie van sloopmeters, het werken aan diverse casussen, etc. en daar eerste ervaringen mee op te doen. De daadwerkelijke realisatie en exploitatie van een VAB-loket was geen onderdeel van dit project. Over dit IFL-project “VAB-loket” is een eindrapportage opgesteld. Hiermee ligt er een basis voor een vervolg in de vorm van een businesscase en financieringsplan.

Het IFL-project VAB-loket heeft voor het vervolg diverse conclusies en aanbevelingen opgeleverd die belangrijk zijn voor het daadwerkelijk ontwikkelen van een operationeel VAB-loket. Deze conclusies en aanbevelingen van het IFL project VAB-loket nemen we (de regio’s FoodValley en Amersfoort) dan ook over in dit plan van aanpak-businesscase. Zie bijlage 2 waar deze zijn vermeld. Het volledige rapport is op aanvraag beschikbaar bij O-gen en provincie Utrecht.

3.2 Opzet van het Informatieloket VAB

3.2.1 Vraagstelling

Gemeenten hebben alle in meer of mindere mate te maken met opgaven rond vrijkomende agrarische bebouwing. De ene gemeente anticipeert hier meer op dan de andere, heeft beleidsmatig en of organisatorisch meer mogelijkheden dan de andere. In gemeenten met veel VAB’s kunnen bestuurders en ambtenaren meer tijd besteden aan de problematiek en krijgen daardoor ook meer ervaring en kennis. Stoppende agrariërs kunnen in die gemeenten al in een vroeg stadium terecht om plannen en ideeën voor te bespreken. Vanwege de ervaring in eerdere trajecten kunnen de gemeenten gericht advies geven en de agrariër helpen bij het maken van een passende keuze.

In gemeenten met een kleinere VAB opgave zal dit vanzelfsprekend minder het geval zijn. Niet door onwelwillendheid, maar simpelweg omdat de problematiek minder bekend is en omdat deze niet als hoogste prioriteit op de agenda staat.

Voor het Informatieloket VAB betekent dit dat haar rol per gemeente kan verschillen. Dit komt tot uiting in een aanbod waarvan gemeenten in meer of mindere mate gebruik kunnen maken. Het Informatieloket VAB ontwikkelt een werkwijze die het voor iedere gemeente mogelijk maakt zoveel mogelijk voordeel te halen uit een gemeenschappelijk Informatieloket VAB. Er wordt een loket opgezet dat een centrale rol krijgt tussen de gemeentelijke overheid en de eigenaren van de VAB’s. Het loket krijgt een faciliterende en verbindende taak voor eigenaren van VAB’s, gemeenten, provincie en marktpartijen.

Eigenaren worstelen vaak met de vraag wat ze kunnen aanvangen met hun vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. Als duidelijk is wat ze zouden willen, moet een plan gemaakt worden om dat te realiseren. Dat is ook een lastige kwestie. Gevolg is dat er in veel gevallen geen stappen worden gezet om hun ‘uitdaging’ op te pakken.

Er zijn mensen of er is een organisatie nodig die kennis hebben van de problematiek, die voldoende op de hoogte zijn van mogelijke oplossingen en die weten welke partijen daarbij betrokken kunnen of moeten worden. Kortom een partij die de meest basale vragen kan beantwoorden en eigenaren kan verwijzen naar partijen die ze verder kunnen helpen.

Als VAB-Contact in 2021 is opgezet, dan is het de vraag of het daadwerkelijk bijdraagt aan een behoefte in het gebied (de eigenaren, overheden, marktpartijen). En of de aanpak aanpassing behoeft of niet. Of misschien zelfs wel stop gezet kan worden. Monitoring en verantwoording van de activiteiten door VAB-Contact is dan ook nodig.

Op basis van deze vraagstelling doen we de volgende propositie:

3.3. Propositie Informatieloket VAB

Het Informatieloket VAB bestaat uit een website met informatie, een mailadres om vragen te stellen en een telefoonnummer voor direct contact. Hiermee is het loket “24-7” bereikbaar. De inzet van het loket wordt in de basis beperkt tot de taken die alle gemeenten tegen een basistarief afnemen.

De **basistaken** van het Informatieloket VAB zijn:

Informatiepunt

1. Vraagbaak en informatiepunt van aanbieders en vragers van VAB locaties
2. Matchen vraag en aanbod t.b.v. nieuwe ontwikkellocaties op basis van ruimtelijke kwaliteit en planologische mogelijkheden, door het (onder waarborgen van privacy, etc) beschikbaar stellen van bij het Informatieloket VAB aanwezige informatie aan marktpartijen en individuele vragers en aanbieders van VAB-locaties. Op basis van die informatie vragers en aanbieders met elkaar in contact brengen.
3. Digitaal en zo nodig fysiek informatiepunt inzake praktijkkennis, fiscaliteit, financiering, beleid en regelgeving voor gemeenten, ondernemers, ontwikkelaars en adviseurs (al of niet via Agroloket).
4. Contactpunt voor gemeenten in verband met regionale uitwisseling sloopmeters (ambtenaren en bestuurders ruimtelijke ontwikkeling).
5. Contactpunt voor aanvraag van ondersteuning door VAB adviseurs
6. Het doorverwijzen naar een gemeente, coaches en VAB-adviseurs
7. Verzorgen van rapportages aan gemeenten en provincies over ontwikkelingen VAB in het verzorgingsgebied van Informatieloket VAB (Regio’s Amersfoort, FoodValley).

3.4 Extra diensten ('Plusdiensten')

Naast de basistaken, kunnen gemeenten ervoor kiezen om tegen betaling **extra diensten** van VAB Contact af te nemen. Of een gemeente hier gebruik van maakt, hangt af van de ambitie die de gemeente heeft of de urgentie die de VAB-problematiek heeft of gaat krijgen.

Bijvoorbeeld:

8. Rol als gebiedsmakelaar om actief eigenaren van (toekomstige) VAB's te benaderen om ze uit te nodigen om in een begeleidingstraject op te nemen.
9. Afgebakend gebied onderzoeken op stoppende agrarische bedrijven, bijvoorbeeld door keukentafelgesprekken.
10. Eigenaren van VAB's in beweging krijgen om te anticiperen op bedrijfsbeëindiging en functieverandering.
11. Begeleiden van mensen die zoeken naar een VAB die mogelijk geschikt is voor hun ambities.

Hiervoor wordt een team van VAB-experts gevormd dat deze extra diensten op afroep kan leveren. Hierover kunnen met (groepen van) gemeenten raamafspraken over inzet en uurtarieven gemaakt worden. Deze eventuele extra diensten maken geen deel uit van de basisexploitatie van VAB-Contact.

3.5 Uitwerking middelen van het informatieloket VAB

Het informatiepunt bestaat uit een aantal onderdelen die opgezet moeten worden:

1. Een website die naast algemene info in ieder geval bevat:
 - Algemene en waar relevant regiospecifieke informatie over VAB's
 - Beleid per gemeente of regio
 - Q&A over VAB's (deels al ontwikkeld in IFL-project VAB-loket)
 - Contactgegevens
 - Voorbeeldprojecten en werkwijzen
 - Informatie over Programma VAB en Platform VAB
 - Portaal naar aanvraag voor inzet onafhankelijke VAB-adviseur (zie hoofdstuk 5)

Via het portaal moeten de meest basale vragen beantwoord worden, om de mensen achter het loket zoveel mogelijk te ontlasten. Het portaal bevat links naar relevante beleidsinformatie van overheden. Tevens wordt via deze website ook doorgelinkt naar websites van andere loketten of instanties, bijvoorbeeld naar de nog in te stellen VAB-website van provincie Utrecht en naar de Regio FoodValley. Ook wordt een handleiding geplaatst voor het doorlopen van een proces naar een nieuwe functie van de VAB. Voor meer informatie en specifieke hulpvragen is de VAB-adviseur van VAB-Contact beschikbaar.

2. Monitoring workflow

Vanaf het moment dat VAB-Contact start moeten diverse zaken bijgehouden worden om te bepalen of het Informatieloket-VAB voldoet aan de behoeftes van eigenaren, initiatiefnemers, overheden en marktpartijen. In onderstaande tabel zijn onderdelen benoemd

die geregistreerd worden. Deze registratie moet in samenhang worden gezien met informatie in de Registratiebank sloopmeters (zie 3.4)

Monitoren resultaten en workflow

Onderdeel	Verantwoordelijk
Website: <ul style="list-style-type: none"> • Aantal bezoekers • Aantal vragen/vragen per rubriek 	VAB-Contact
Telefoontjes eigenaren VAB's, gemeenten, etc <ul style="list-style-type: none"> • Bijhouden aantal telefoongesprekken • Per telefoongesprek strekking noteren • Aantal keren doorverwezen en naar wie registreren • Registreren soort advies (aard en inhoud rubriceren) 	VAB-Contact
Zoekers naar VAB's <ul style="list-style-type: none"> • Bijhouden van mensen die op zoek zijn naar een VAB 	VAB-Contact
Adviesaanvragen <ul style="list-style-type: none"> • Aantal aanvragen • Aantal gehonoreerd • Resultaten per advies • Geldstroom bijhouden van geleverde adviesdiensten 	VAB-Contact

4 Data registratiebank

We willen beter dan in het verleden weten op welk moment, welk type bebouwing vrijkomt op welke locatie. Dit is nodig om beter en sneller te kunnen anticiperen op veranderende omstandigheden bij boerenbedrijven, waardoor verrommeling, risico's van ondermijning, sociale problemen waar mogelijk kunnen worden voorkomen.

Het is ook wenselijk om beter inzicht te hebben hoe die toekomstige leegstand zich verhoudt tot de kansen en beperkingen op de betreffende plek, bijvoorbeeld in het licht van landschappelijke kwaliteiten, ontwikkeling van naburige (agrarische) bedrijven, zoeklocaties voor duurzame energie, clusterlocaties in de regio etc.

Onze wens is dat VAB-eigenaren en initiatiefnemers toegang krijgen tot deze informatie en daar in hun planvorming gebruik van kunnen maken, om zo versneld te komen tot haalbare en ruimtelijk goed inpasbare en onderbouwde initiatieven. Slimmer werken aan slopen, functieverandering en herbestemming van VAB-locaties vereist het ophalen van relevante gegevens uit het gebied en het vervolgens delen en goed toegankelijk maken van beschikbare informatie. Hierdoor kan deze informatie worden direct toegepast door gemeenten, VAB-eigenaren en ontwikkelaars.

Een Registratiebank is nodig om zicht te krijgen in de ontwikkeling en het aanbod van VAB's (oppervlak, locatie, type) en de realisatie van nieuwe functies (gesloopt oppervlak, locatie, type functie). De gemeenten en provincies hebben met de informatie gegevens beschikbaar voor de beleidsuitvoering met betrekking tot vrijkomende agrarische bebouwing en functiewijziging. Er wordt een database ingericht waar onder meer de volgende gegevens worden geregistreerd:

- Alle bekende VAB's met oppervlak, locatie en type
- Alle VAB's die van functie zijn veranderd met oppervlak, locatie en type functie
- Aantal en oppervlakte gesloopt staloppervlak
- Alle sloopmeters die beschikbaar zijn om verhandeld te worden
- Alle verhandelde sloopmeters

Op basis van deze informatiebehoefte doen we de in paragraaf 4.1. beschreven propositie.

4.1 Propositie VAB-Registratiebank

De VAB-Registratiebank registreert en beheert data en levert informatie (rekening houdend met AVG / privacy regels). Vraag en aanbod van initiatieven voor functieverandering, bedrijfsbeëindiging en sloop worden geïnventariseerd (o.a. sloopmeters).

De VAB-Registratiebank gaat geen sloopmeters verhandelen, maar alle sloopmeters die verhandeld worden door commerciële bedrijven worden wel in de registratiebank opgenomen om zicht te houden op wat er gebeurt. De hiervoor benodigde data worden in een nog uit te werken vorm geleverd door gemeenten en marktpartijen. Vanzelfsprekend worden de wettelijke privacyregels in acht genomen.

Met de in de registratiebank verzamelde data wordt monitoring gedaan over de ontwikkeling van VAB's. Met het beschikbaar stellen van deze informatie kan de beleidsontwikkeling en -uitvoering van gemeenten en provincies worden ondersteund.

Opzetten van de VAB-Registratiebank

1. Er wordt een digitale database opgezet waarin de volgende informatie kan worden opgenomen per gemeente:
 - a) Locatie (per bekende) VAB's
 - b) Oppervlak per VAB (sloopmeters)
 - c) Type VAB
 - d) VAB's die van functie zijn gewisseld
 - Nieuwe functie
 - Oppervlaktes
2. Met gemeenten en andere partijen worden afspraken gemaakt over:
 - a) het aanmelden van gegevens voor de Registratiebank
 - b) het verstrekken van gegevens uit de Registratiebank aan de gemeenten
 - c) het regelen van het beheer van de Registratiebank

Op welke manier wordt de informatie ingewonnen en geregistreerd

De data-informatie die in onderstaande tabel staat, wordt continu geregistreerd.

Registratiebank

Informatie	Aan te leveren door
Data vraag en aanbod locaties / stoppende en gestopte agrarische bedrijven. Per bedrijf: <ul style="list-style-type: none"> • Locatie • Type agrarisch bedrijf • Oppervlak bebouwing • Oppervlak bouwperceel 	Ondernemers (vragers en aanbieders van bedrijven en locaties) Agrarische coaches Informatieloket VAB Gemeente/omgevingsdienst
VAB's die van functie zijn gewisseld <u>tot het moment</u> van start VAB Contact en <u>vanaf</u> dat moment. Per VAB: <ul style="list-style-type: none"> • Locatie • Nieuwe bestemming en nieuwe functie • Oppervlak bebouwing • Hoeveel oppervlak is gesloopt *) • Oppervlak bouwperceel 	Tot moment start VAB-Contact: Gemeente Vanaf moment start VAB-Contact: loket samen met gemeente
Registratie van sloopmeters <ul style="list-style-type: none"> • Bijhouden van het aantal sloopmeters dat gebruikt mag worden voor bouwmeters elders • Transactiedata • Data vraag en aanbod sloopmeters NB: dit is puur voor de registratie, niet voor de handel in sloopmeters	Gemeente

Doelgroepen Registratiebank sloopmeters

Agrarische ondernemers, initiatiefnemers, adviseurs, makelaars in sloopmeters, gemeenten, provincies.

Voor de werkwijze van het registreren van de sloopmeters wordt een werkproces opgesteld dat aansluit bij wat hierover in het IFL-project VAB-loket (provincie Utrecht) is ontwikkeld. Zie bijlage 3 bij dit plan van aanpak – businesscase.

Met de Provincie Utrecht is afgesproken dat de provincie werkt aan de ontwikkeling van een (GIS) applicatie voor Strategische beleidsdata en het project VAB Contact aan operationele data (tbv beleidsuitvoering). Samen ondersteunen deze activiteiten een samenhangende data gedreven aanpak van de VAB opgave. De intentie is er om hierin samen op te trekken en op reguliere basis kennis en informatie uit te wisselen. Twee maal per jaar wordt op basis van beschikbare en verzamelde data bij provincie Utrecht en VAB-Contact geëvalueerd ‘hoe het staat met de VAB-opgave’.

5 Onafhankelijke adviseurs

5.1 Agrarische ondernemersbegeleiding

5.1.1 Bedrijven stoppen, gebouwen komen vrij

Het stoppen van een agrarisch bedrijf is meestal een langdurig en ingewikkeld proces waar veel op ondernemers af komt. Niet iedereen is in staat of heeft de mogelijkheden om bedrijfsbeëindiging zonder onafhankelijke advisering en hulp voor elkaar te krijgen. Voor eigenaren van (toekomstige) VAB's is het vaak lastig om te bepalen wat ze met hun oude bedrijfsgebouwen (kunnen) gaan doen. Dan komen ook vragen op als: "Wat zijn mijn ambities of wensen voor de toekomst?" En als dat al duidelijk is: "Hoe pak ik dat dan aan?" De ingewikkeldheid van deze vragen kan ertoe leiden dat er helemaal niet gezocht wordt naar antwoorden. Een ondernemersbegeleider of erfbegeleider kan helpen te achterhalen wat de eigenaar (of eventueel toekomstige eigenaar) van de VAB zélf zou willen. Ofwel: er is iemand 'van buiten' nodig die de vraag achter de vraag gaat stellen om daar samen met (toekomstige) eigenaar achter te komen. Provincie Utrecht bereidt momenteel de inzet van erfbegeleiders voor die deze rol kunnen vervullen. In het Salenteingebied zijn deze coaches inmiddels actief.

5.1.2 VAB-adviseurs

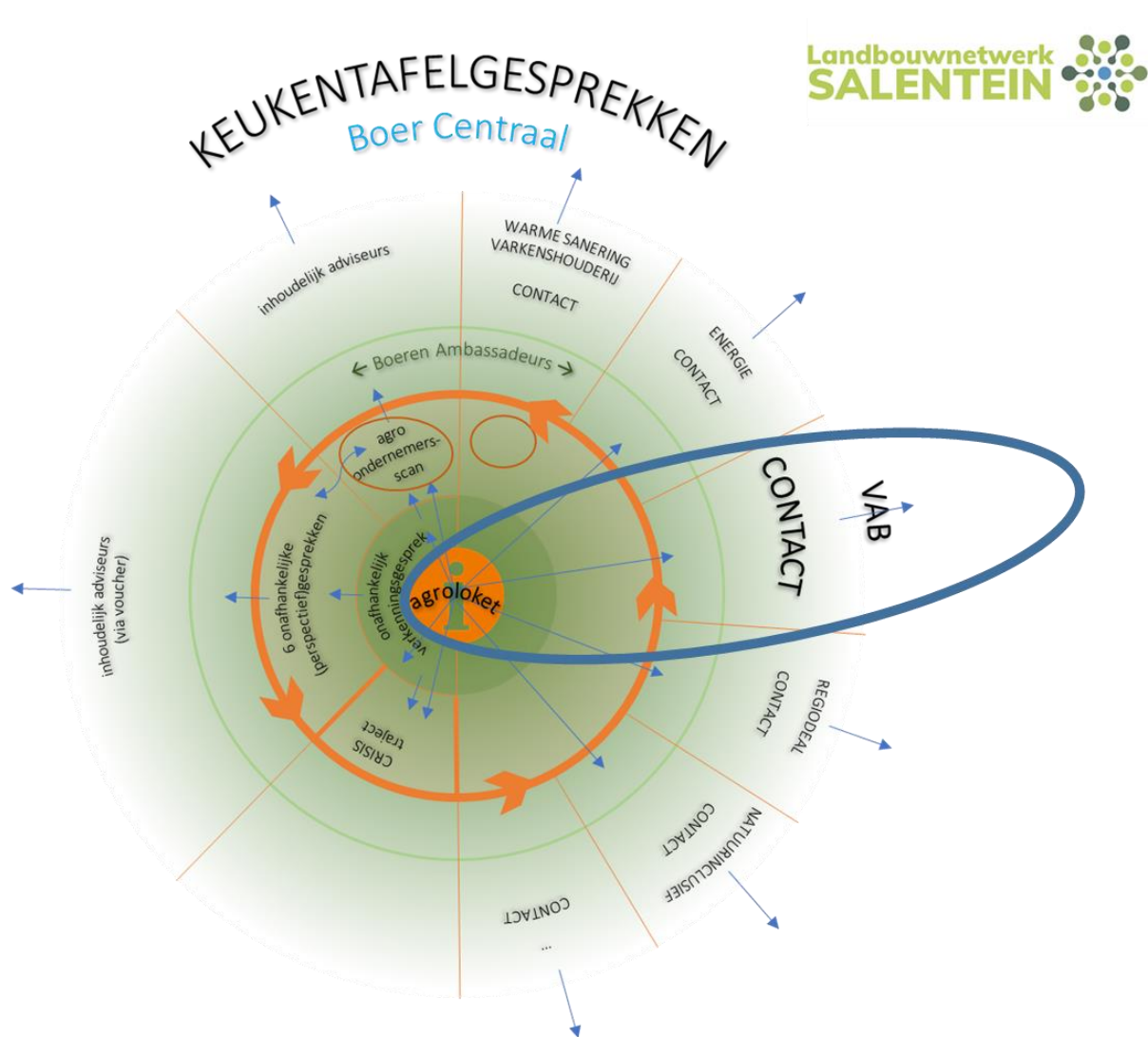
Er zijn ook VAB-eigenaren die al een concreter beeld hebben van wat ze willen. Dan komen meer praktische vragen aan de orde over wat er ruimtelijk mogelijk is op de locatie, of er een verdienmodel is te maken, hoe één en ander ingericht en ingepast kan worden. VAB-Contact kan met deze ondernemers toetsen of dat realistische beelden zijn. Als dat het geval is, kunnen specialisten ingeschakeld worden om naar een meer concrete uitwerking te komen. Samen met de ondernemer wordt met de inzet van een VAB-adviseur bepaald welke specialist(en) nodig zijn om een stap te maken naar een haalbaar plan. Een procesadvies dus. Die kunnen dan helpen om de (toekomstige) eigenaar op het juiste spoor te zetten richting realisatie.

5.2. Propositie VAB-advies

Om agrarische ondernemers te begeleiden in hun zoektocht naar hun ambities en de toekomstmogelijkheden van hun bedrijf, worden bijvoorbeeld via Regio Foodvalley (Salentein) zogeheten ondernemersbegeleiders of agrarische coaches ingeschakeld. Deze coaches kunnen het persoonlijke proces van de ondernemer en zijn gezin begeleiden. Ze overzien het traject waarin de ondernemer zich bevindt, kunnen helpen om de juiste keuzes te maken en bepalen samen met de ondernemer of en wanneer andere, meer specialistische hulp of advies nodig is. Zie de figuur op de volgende pagina.

In de provincie Utrecht wordt momenteel ook uitgewerkt hoe agrariërs met de inzet van agrarisch coaches en erfbegeleiders op een min of meer soortgelijke manier begeleid kunnen worden. Uitrol daarvan wordt medio najaar 2020 verwacht. In verband met deze ontwikkelingen rond ondernemersbegeleiding Salentein en coaching in de provincie Utrecht kiezen we er in dit plan voor om specifiek de advisering rond vrijkomende agrarische bebouwing te organiseren. De inzet van coaches/erfbegeleiders en VAB-adviseurs vormen aanvullende instrumenten

om ondernemers te helpen bij functieverandering en bedrijfsbeëindiging.



Deze agrarische coaches vormen veelal het voorportaal voor de ondersteuning door VAB-adviseurs die via VAB-Contact beschikbaar worden gesteld.

De onafhankelijke VAB-adviseurs zijn inhoudelijk gericht op ondersteuning bij sloop of functiewisseling van agrarisch vastgoed. Ze worden ingezet voor de uitvoering van de eerder beschreven basistaken en voor eventueel aanvullende dienstverlening door VAB-Contact.

Doorverwijzing kan plaatsvinden naar gespecialiseerde externe adviseurs op het gebied van ruimtelijke ordening, zorg, recreatie, duurzame energie, natuur- en landschap, stad-platteland

relaties, bouwkundigen, bedrijfseconomen, fiscalisten of architecten. Binnen het reeds bestaande VAB-platform bouwt VAB-Contact een kring van specialisten op wie een beroep kan worden gedaan.

Daarnaast wordt op dit moment gewerkt aan een intergemeentelijk platform waarbinnen afstemming plaats vindt over specifieke cases. Het is belangrijk dat de VAB-adviseur intensief wordt betrokken bij dit gremium.

Samenvattend:

- a) Ondernemers adviseren en ondersteunen bij het ontwikkelen van wensen en ambities in relatie tot hun VAB.
- b) Ondernemers inhoudelijk adviseren en of doorverwijzen voor onderzoek en ontwikkeling naar nieuwe functies voor VAB's.
- c) Als functiewijziging van het erf geen optie is, advies en ondersteuning bieden bij sloopmogelijkheden.

5.3 Vouchers

In paragraaf 5.1 is de inzet van ondernemersbegeleiders en adviseurs bedrijfsbeëindiging gemotiveerd. Voor eigenaren van VAB's kan dit een tijdrovende en ook kostbare aangelegenheid zijn. Dit levert mogelijk een drempel om in actie te komen. Een eerste oriëntatie op de toekomst na bedrijfsbeëindiging lijkt namelijk niet concreet, waardoor kosten voor adviseurs al vrij snel hoog worden gevonden. Gevolg kan zijn dat de stap naar professionele begeleiding niet wordt gezet. Het inzetten van een voucher als een financiële stimulans voor de eigenaar, of potentiële nieuwe eigenaar kan dit proces mogelijk versnellen om na te denken over de toekomst van het erf en de haalbaarheid van ideeën.

5.3.1 Resultaat verkenning van de meerwaarde van Vouchers

Wij kiezen niet voor een systeem van vouchers. Het is voor de inzet van VAB adviseurs omslachtig en het brengt te hoge transactiekosten met zich mee. Hieronder wordt uitgelegd waarom hier niet voor gekozen wordt. In plaats daarvan stellen we voor om aanvragen te beoordelen en vervolgens maximaal 2 dagen inzet van een VAB adviseur aan te bieden. Specialistische advisering moet door de aanvrager zelf worden betaald. VAB-Contact zorgt dat zij beschikt over een 'kaartenbak' met onafhankelijke en ervaren adviseurs waar naar doorverwezen kan worden.

Door het projectteam is (samen met de bij VAB betrokken beleidsadviseur van de provincie Utrecht; 18 november 2019) verkend of het inzetten van een vouchersysteem bijdraagt aan de oplossing van VAB-opgave in de regio's Foodvalley en Amersfoort. Bij de provincie Noord-Brabant¹ zijn namelijk goede ervaringen opgedaan met het systeem van vouchers waarmee coaching en specialistische advisering kan worden ingekocht. De provincie stelt met zo'n voucher een bedrag beschikbaar om te besteden aan een door de provincie geselecteerde groep ondernemersbegeleiders en adviseurs.

¹ <https://www.brabant.nl/subsites/vabimpuls/eigenaren/zo-werkt-de-voucherregeling>

De voucher is primair bedoeld voor de eigenaren van VAB's. Sommigen zullen zelf hun professionele ambities met hun eigen VAB willen verwezenlijken. Anderen hebben die ambitie niet en zoeken alleen naar een haalbare functieveranderingsmogelijkheid om hun erf daarmee van de hand te doen.

De voucher is in Brabant ook bedoeld voor mensen die geen VAB hebben, maar deze wel graag willen verwerven om hun professionele ambities te realiseren. Deze mensen kunnen ook gebruik maken van een voucher, maar dan moet er al wel een link liggen met een VAB, omdat anders de financiering van de vouchers te vrijblijvend ingezet wordt. In dat geval moet de eigenaar van de beoogde VAB de voucher aanvragen. Is die link er nog niet, dan kan het loket via het traject van e-learning gevraagd worden te helpen bij het vinden van een VAB.

6 SWOT analyse VAB-Contact

Bovenlokale/regionale samenwerking is noodzakelijk, omdat het VAB-vraagstuk de gemeentegrenzen overschrijdt en de gevraagde expertise en capaciteit veelal ontbreekt binnen afzonderlijke gemeenten. In Utrecht Oost ontbreekt, met uitzondering van de regio Amersfoort en de regio FoodValley, deze gezamenlijke aanpak. De gemeenten in de Kromme Rijnstreek werken ambtelijk (ad hoc) samen in het kader van hun omgevingsbeleid. Naar verwachting en op basis van onze ervaringen in het VAB-programma, is de komende jaren een grote en structurele inzet nodig van provinciale en gemeentelijke capaciteit en expertise voor zowel beleidsontwikkelingen als beleidsuitvoering van vrijkomende agrarische bebouwing.

In onderstaande SWOT-analyse geven we, in de context van VAB-Contact, een eerste overzicht van kansen en bedreigingen, sterktes en zwaktes. Met onze partners willen we deze in de verdere uitwerking van VAB-Contact ofwel benutten, ofwel van maatregelen voorzien.

	Positieve factoren	Negatieve factoren
Extern	<p>Kansen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perspectief bieden aan agrarische familiebedrijven die met steeds meer vragen leven. • Bijdrage aan de oplossing van criminaliteit in het buitengebied. • De vraag naar lokaal opgewekte duurzame energie neemt toe. • Er is ruimte in het buitengebied terwijl de steden vol zitten. Antwoord op vraag naar kleinschalig wonen in het buitengebied. • Natuur- en milieuorganisaties, maar ook notarissen en adviseurs praten mee 	<p>Bedreigingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Initiatieven voor boeren komen nu van alle kanten. • Agrarische ondernemers zijn gericht op zelfredzaamheid. • Investeerders zien onduidelijk beleid in vergunningen in het buitengebied. • Maatwerkeraanpak kost veel tijd en geld, zonder garantie dat vergunning- of RO-procedure succesvol uitpakt
Intern	<p>Sterktes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Speelt in op actuele agrarische problematiek/regelgeving • Bovenregionaal initiatief met oog voor specifieke regionale verschillen. • 15 gemeenten (of meer) die samenwerken geeft slagkracht, waardoor versnelling van de VAB-aanpak mogelijk is 	<p>Zwaktes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiering via gemeenten staat onder druk • Aansturing/governance is nog in ontwikkelfase. • Succes is afhankelijk van bereik en inzet van partners.

	<ul style="list-style-type: none"> • Groot netwerk met partners • Niet-commercieel gedreven • Gemeente heeft veel kennis over vergunningen en ruimtelijke procedures 	
--	---	--

Toelichting

Externe kansen

Extern zijn er kansen waar VAB-Contact gebruik van kan maken:

- Perspectief bieden aan agrarische familiebedrijven die met steeds meer vragen leven. Veel agrarische ondernemers hebben toekomstvragen waar ze geen antwoord op hebben. VAB-Contact biedt hen perspectief om deze antwoorden te verkrijgen.
- Er is in basis ontwikkelruimte voor wonen en werken in het buitengebied terwijl de ruimte in steden hiervoor beperkt is. Dit biedt kansen voor ondernemers in het buitengebied, om door functieverandering naar wonen of andere bedrijvigheid een nieuwe invulling aan het agrarische erf te geven.
- Criminaliteit als haakje voor attentiewaarde. (Landelijke) media besteden steeds meer aandacht aan criminaliteit in het buitengebied. Dit biedt kansen wanneer we VAB-Contact onder de aandacht brengen, omdat het onderwerp nieuwswaarde heeft en bekend is onder de agrarische ondernemers.
- De vraag naar lokaal opgewekte duurzame energie neemt toe. De maatschappij verduurzaamt en daarmee neemt ook de vraag naar lokaal opgewekte duurzame energie toe. Dit biedt agrarische ondernemers toekomstperspectief zodat zij zich kunnen aansluiten bij deze maatschappelijke trend. Zo kunnen ze er bijvoorbeeld voor kiezen om zonnepanelen op een leegkomend erf (na sloop bedrijfsgebouwen) te plaatsen. Daarnaast biedt de ruimte die ontstaat bij vrijgekomen agrarische bebouwing kansen voor lokale duurzame initiatieven.

Externe bedreigingen

Er zijn ook externe bedreigingen voor VAB-Contact:

- Initiatieven voor boeren komen nu van alle kanten. Er zijn allerlei (overheids-)initiatieven om de agrarische sector in het algemeen en individuele boeren te faciliteren naar een nieuwe of andere toekomst. Dit komt onder andere voort uit landelijke en provinciale visies op kringlooplandbouw, tot vorig jaar juni de beoogde wettelijke asbestaanpak, actueel de stikstof- en fijnstofproblematiek en nieuwe grote maatschappelijke opgaven voor energie, wonen, werken en klimaatadaptatie. Vanuit al deze invalshoeken zijn er steeds vaker en meer initiatieven die een kans zien om verandering in de agrarische sector teweeg te brengen. Dit kan verwarrend werken voor agrarische ondernemers.
- Agrarische ondernemers zijn gericht op zelfredzaamheid. Agrarische ondernemers zijn gewend om hun problemen op eigen kracht op te lossen. Wanneer zij (geforceerd)hulp van buitenaf krijgen, kunnen zij hier negatief op reageren.
- Investeerders / particuliere ontwikkelaars van VAB-locaties zien onduidelijk beleid in vergunningen in het buitengebied. De vergunningen die nodig zijn om in het buitengebied te investeren, kunnen voor onbegrip zorgen. Dit kan een negatieve invloed hebben op investeerders en particuliere ontwikkelaars.

Interne sterktes

Intern zijn er verschillende sterktes die kunnen zorgen voor een sterke samenwerking en een succesvol resultaat:

- VAB-Contact speelt in op actuele agrarische problematiek/regelgeving. Media spelen volop in op problemen en regelgeving binnen de agrarische sector. Via het overkoepelende VAB- programma kunnen hierdoor diverse contacten bereikt worden.
- 15 gemeenten die samenwerken geven slagkracht. In het VAB-programma werken 15 gemeenten samen. Dit maakt het mogelijk om veel te bereiken: de potentiële slagkracht is groot en het maakt een versnelling van het aanpakken van de VAB-opgave mogelijk. Een eventuele uitbreiding met aangrenzende regio's (Kromme Rijnstreek, Heuvelrug, Noord-Veluwe) en wellicht op termijn met Utrecht-West kan deze samenwerking nog verder versterken.
- Groot netwerk met partners. VAB-Contact komt in verbinding te staan met een groot netwerk, waar veel partners in actief zijn. Hierdoor kan in potentie een groot gedeelte van de doelgroep bereikt worden.
- Niet-commercieel gedreven. Doordat VAB-Contact niet-commercieel gedreven is, zijn er in potentie meer partijen die hun naam en activiteiten aan het programma willen verbinden.
- Door verbinding met gemeenten is veel kennis aanwezig op terrein van vergunningen en ruimtelijke procedures. Daarmee kan aan initiatiefnemers duidelijke informatie worden gegeven over de te volgen stappen en procedures.

Interne zwaktes

- VAB-Contact heeft (als onderdeel van het VAB-programma) geen landelijke autoriteit, maar is een regionaal initiatief. Hierdoor is er nog geen landelijk netwerk aan stakeholders. Landelijke autoriteit kan helpen om partners zich sneller te laten binden.
- Gemeentelijke financiën staan onder druk. Veel geld is nodig voor andere wettelijke en maatschappelijke taken van gemeenten dan het oplossen van de VAB-opgave. Daardoor staat een structurele inzet van gemeenten voor facilitatie van functieverandering etc. permanent ter discussie. Dit hindert het opstarten en voortvarend doorontwikkelen van VAB-Contact.
- Governance is nu geregeld via Stuurgroep VAB en de Bestuurlijke Overleggen van de Regio's Amersfoort en FoodValley. Daarmee is de aansturing redelijk diffuus. Er is niet één partij die de leiding neemt. Dit kan intern verwarrend en vertragend werken. Bij de realisatie van VAB-Contact moet een duidelijke sturings- en verantwoordingslijn worden geregeld.
- Het succes van VAB-Contact is afhankelijk van het bereik en van de inzet van partners. Dit vergt goede proces- en werkafspraken en een vertrouwensbasis als het gaat om het wederzijds delen van kennis en informatie.

7. Personeel, organisatie en kosten VAB Contact

Uiteraard zijn met het opzetten van het VAB-Contact capaciteitsinzet en kosten gemoeid. In dit hoofdstuk wordt een indicatie van personele bezetting en verwachte kosten gemaakt. In Hoofdstuk 8 wordt aangegeven hoe de kosten gedekt worden.

Van belang is het een splitsing te maken tussen de opstartkosten en de jaarlijkse exploitatiekosten. Ook dient een onderverdeling te worden gemaakt in basis- en plustaken. Tenslotte wordt een inzicht gegeven in de gevolgen van uitbreiding van het gebied met o.a. het Kromme Rijngebied, de Utrechtse Heuvelrug en de Noord-Veluwe.

7.1 Werkwijze en organisatie

7.1.1 VAB-eigenaar

Uitgangspunt is dat een VAB-eigenaar te allen tijde telefonisch contact met het Agro-loket legt. De lokettist doet een eerste algemene intake door het stellen van enkele essentiële vragen. In geval de lokettist oordeelt dat de initiatiefnemer geholpen kan worden door het Informatieloket VAB, dan wordt deze doorverbonden met de VAB-adviseur. De VAB-adviseur is een generalist en zal uitgebreid op de hoogte moeten zijn van alle aspecten die een rol spelen bij VAB en wordt op basis van zijn/haar competenties aangesteld bij Gebiedscoöperatie O-gen. Affiniteit met de agrarische sector en kennis van gemeentelijk RO-beleid zijn daarnaast vereisten.

De VAB-adviseur doet nader onderzoek naar de vragen en wensen van de initiatiefnemer. Dit kan telefonisch of door middel van een persoonlijk gesprek op locatie. Als de initiatiefnemer en VAB-adviseur gezamenlijk tot de conclusie komen dat een begeleidingstraject zinvol en wenselijk is dan worden nadere afspraken gemaakt over het vervolg. De initiatiefnemer wordt in principe twee dagen (16 uur) begeleiding aangeboden zonder dat hier voor betaald hoeft te worden. In die twee dagen kunnen wensen van de initiatiefnemer getoetst worden aan wet- en regelgeving en de financiële consequenties globaal in beeld worden gebracht. Doel is de initiatiefnemer verder te helpen in het maken van keuzes omtrent het vrijkomend agrarisch vastgoed. In geval de twee dagen niet toereikend blijken te zijn dan kan de VAB-adviseur langer ingehuurd worden. Voor deze aanvullende werkzaamheden wordt bij aanvang van het project een tarief van €100,- per uur berekend dat geheel voor rekening van de initiatiefnemer komt.

Uiteraard staat het de initiatiefnemer vrij andere adviseurs/deskundigen in te huren. Hier zal met name behoefte aan zijn bij specialistische vragen op het gebied van ruimtelijke ordening, fiscaliteit en waardebeoordeling van het vastgoed. Via het VAB-Contact kunnen specialisten worden aangeboden of naar worden doorverwezen, bijvoorbeeld uit het ledenbestand van Gebiedscoöperatie O-gen of via een uitvraag in de markt.

Richting de realisatie van dit plan van aanpak wordt de manier waarop de specialisten pool wordt gevormd nader uitgewerkt. De kosten van deze adviseurs kunnen niet gedeclareerd worden bij VAB-Contact en zijn volledig voor rekening van de initiatiefnemer.

7.1.2 Gemeenten, intermediairs en andere instanties

VAB-Contact is open voor medewerkers van gemeenten, voor ondernemers en overige instanties die informatie hebben of vragen over allerlei zaken die met VAB in de regio's Foodvalley en Amersfoort te maken hebben. Zij komen via het Informatieloket-VAB in contact met de VAB-

adviseur. Op deze manier kan kennis en informatie worden gedeeld, bijvoorbeeld over het geldende provinciaal beleid of kansen en mogelijkheden voor samenwerking tussen partijen.

7.2 Omvang van de werkzaamheden, taken en werkgebied

Verwachting omvang activiteiten

In het strategiedocument van het VAB-programma staat een overzicht van te verwachten aantal vierkante meters vrijkomende agrarische bebouwing per gemeente. Opgeteld gaat het om ruim 1.600.000 m² in de regio's FoodValley en Amersfoort. De verwachting is dat er grofweg drie sporen zullen zijn waarin deze meters kunnen worden ingedeeld.

Het eerste spoor is die van zelfredzaamheid. Veel ondernemers zullen de hun bekende kanalen inzetten voor de oplossing van het probleem. Denk hierbij aan de adviesbureaus en accountantskantoren.

Het tweede spoor is het meest passief. Dit zijn de eigenaren van VAB's die geen initiatief willen of kunnen ontplooiën. Wellicht dat via andere wegen getracht kan worden deze eigenaren actief te benaderen, echter dat valt buiten de scope van het VAB-Contact.

Het derde spoor tenslotte is VAB-Contact. Wij nemen aan dat 40% van de totale oppervlakte via het VAB-Contact zal worden begeleid. Dat betekent 650.000 m² voor de komende tien jaar. Uitgaande van een opstartfase hebben we het dan over 50.000 m² per jaar voor de eerste twee jaar. Bij een gemiddelde sloopopgave van 1.000 m² per bedrijf zijn dat dus orde grootte 50 begeleidingstrajecten per jaar.

Taakomvang

Alle taken die tot nu toe in dit hoofdstuk zijn beschreven vallen onder de noemer basistaken. Het kan echter zo zijn dat een gemeente behoefte aan aanvullende ondersteuning vanuit VAB-Contact heeft, bijvoorbeeld bij het aanstellen van gebiedsmakelaars (zie paragraaf 3.4). Deze plus-taken worden rechtstreeks aan de gemeenten doorberekend op basis van werkelijk gemaakte uren. In de financiële onderbouwing zijn deze kosten dan verder ook niet verder uitgewerkt.

Eventuele uitbreiding werkgebied VAB-Contact

Dit plan is in eerste instantie geschreven voor de regio's FoodValley en Amersfoort. De problematiek van VAB's gaat echter veel verder dan alleen deze gebieden. Daarom lijkt het voor de hand liggend de geschetste werkwijze ook in aangrenzende gebieden toe te passen.

In de regio's FoodValley en Amersfoort zijn de eerste jaren circa 50 begeleidingstrajecten te verwachten.

Met een uitbreiding van de Noord Veluwe (251.000 m² VAB tot 2030 ²), Kromme Rijnstreek (133.000 m² ³), Heuvelrug (118.000 m²) en eventueel West Utrecht (513.400 m²) zou dit aantal kunnen verdubbelen, er vanuit gaande dat van deze oppervlakten zo'n 40% via VAB-Contact zal worden begeleid.

² Nadere analyse vrijkomende agrarische bebouwing Gelderland; Alterra, Wageningen UR; Gies et al. Maart 2015

³ De VAB-opgave in de provincie Utrecht; Kadaster en Wageningen Environmental Research; Gies et al. Februari 2017

7.3 Personele bezetting VAB-Contact

Zeker in de opstartfase is het zinvol het VAB-Contact klein te houden. Daarom wordt in deze berekening uitgegaan van drie (deeltijd) medewerkers; een lokettist, een VAB-adviseur en een projectleider. De aanpak van VAB-Contact combineert één op één met ondernemersbegeleiding Salentein en sluit aan bij de voorgenomen instandhouding van het VAB-loket in Utrecht-Oost in 2020. In gebieden waar het Agroloket (in het kader van 'Ondernemersbegeleiding Salentein') actief is vindt intake en doorgeleiding naar persoonlijke coaching of thematisch advies plaats volgens de daarin gekozen werkstructuur. In die gebieden waar dit niet het geval is, wordt direct doorgeleid naar de VAB-adviseur.

Alle taken die in dit hoofdstuk zijn beschreven vallen onder de noemer basistaken. Het kan echter zo zijn dat een gemeente behoefte aan aanvullende ondersteuning vanuit VAB-Contact heeft, bijvoorbeeld bij het aanstellen van gebiedsmakelaars (zie hoofdstuk 3.4). Deze plustaken worden rechtstreeks aan de gemeenten doorberekend op basis van werkelijk gemaakte uren. In de financiële onderbouwing zijn deze kosten dan verder ook niet verder uitgewerkt.

De Lokettist is het eerste aanspreekpunt voor de initiatiefnemer. Hij/zij neemt de telefoon op en verricht de eerste intake. Het is niet te verwachten is dat de telefoon meteen roodgloeiend zal staan, maar het wel belangrijk is dat het loket zoveel als mogelijk bereikbaar is. Daarom is het zinvol aansluiting te zoeken bij een bestaand initiatief. Door het telefoonnummer bij het Agroloket (Salentein) onder te brengen is het mogelijk en efficiënt dat een medewerker in het Salentein gebied een dubbelfunctie vervult. Op momenten dat VAB-Contact wordt geraadpleegd, is hij/zij hiervoor beschikbaar. Tevens kan een deel van de registratie in het de VAB Registratiebank worden ingevoerd. De verwachte inzet voor Informatieloket VAB voor de eerste twee jaar is derhalve 0,1 FTE terwijl het telefoonnummer wel 5 dagen per week bereikbaar is. Indien het Agroloket/VAB loket bij O-gen blijft kunnen op alle andere momenten overige werkzaamheden voor O-gen worden verricht.

De VAB-adviseur is in feite de spil in VAB-Contact. Hij/zij weet de vraag achter de vraag bij de initiatiefnemer te ontdekken, heeft affiniteit met de agrarische sector, kent de VAB problematiek, weet de regels op het gebied van de ruimtelijke ordening te vertalen naar de praktijk en is in voldoende mate op de hoogte van financiële consequenties van functiewijziging en/of stoppen van het agrarische bedrijf. Uit praktisch oogpunt lijkt het verstandig de VAB-adviseur tevens verantwoordelijk te maken voor het actueel houden van de Registratiebank, data analyses en rapportages. De uitdaging voor de VAB-adviseur is het, in een kort tijdsbestek, in kaart brengen van de mogelijkheden op een VAB-locatie, afgestemd op de wensen van de initiatiefnemer. Mede vanwege het feit dat verwacht mag worden dat initiatiefnemers meer uren zullen afnemen dan de 16 'gratis' uren, wordt in dit plan uitgegaan van 0,8 FTE voor de VAB-adviseur. **Bij voorkeur in te vullen door 2 personen** (0,7 begeleiding en 0,1 bijhouden registratiebank). De extra uren worden één-op-één aan de initiatiefnemer doorberekend en worden ingeschat op 15% van het totaal begrote uren.

Zeker in de opstartfase is een goede aansturing van het VAB-Contact essentieel en daarvoor is de projectleider verantwoordelijk. Hij/zij is verantwoordelijk voor het operationaliseren en bekendheid geven van VAB-Contact, zoals de uitwerking van de verschillende onderdelen, werkwijze en afstemming met coachingstrajecten van de provincie Utrecht en 'Salentein', opstellen en afwikkelen van samenwerkingsafspraken met de gemeenten, de werving van VAB-adviseurs en het creëren van een ter zake kundig netwerk van potentieel in te schakelen experts. De samenwer-

king en uitwisseling van kennis en expertise met gemeenten, provincies, bedrijfsleven en gebiedscoöperatie O-gen zijn essentieel om VAB-Contact te laten slagen. De projectleider is het opstartjaar voor 0,2 FTE actief, daarna wordt VAB-Contact geacht zelfstandig te kunnen opereren. Het relatiebeheer wordt dan opgepakt door de VAB-adviseurs binnen VAB-Contact.

Uitbreiding gebied

Dit plan is in eerste instantie geschreven voor de regio's FoodValley en Amersfoort. Indien de in de vorige paragraaf geschetste uitbreiding van het werkgebied van VAB-Contact er komt, heeft dat gevolgen voor de omvang en activiteiten. De backoffice (loketist en projectleider) alsmede de kantoorruimte zullen niet of slechts beperkt uitgebreid hoeven te worden. Uitbreiding werkzaamheden beide adviseurs. Met name de functie van VAB-adviseur zal naar rato van het aantal te verwachten adviestrajecten moeten groeien wat betekent dat een tweede VAB-adviseur nodig is. De backoffice (loketist en projectleider) alsmede de kantoorruimte niet of zullen slechts beperkt uitgebreid hoeven te worden.

De kostenbesparing zal hierdoor niet groot zijn, wel maakt het de kwetsbaarheid van VAB-Contact veel kleiner. Daarnaast kan kennis worden gedeeld en kan een tweede adviseur worden gezocht die complementair is in specialistische kennis aan de eerste. Uitbreiding van werkgebied leidt tot aanpassing van de businesscase VAB-Contact.

7.4 Besturing, toezicht en locatiekeuze

Het initiatief voor VAB-Contact komt voort uit het VAB programma van Regio Foodvalley en Regio Amersfoort. Qua schaal beslaat VAB contact idealiter het gehele potentiële werkgebied van Regio Foodvalley, Regio Amersfoort, de overige regio's vallend onder Utrecht Oost (Kromme Rijnstreek en Utrechtse Heuvelrug) en de Regio Noord Veluwe. Wij stellen voor om de implementatie en de exploitatie gedurende het eerste jaar onder verantwoordelijkheid te brengen van de Stuurgroep VAB en aan Gebiedscoöperatie O-gen te vragen de dagelijkse aansturing van de werkzaamheden te verzorgen. In deze periode zal ervaring worden opgedaan met de meerwaarde van VAB-Contact waarna uiterlijk eind 2021 een meer structurele keuze voor het besturings- en toezicht model zal worden vastgesteld. De projectleider VAB-Contact brengt ieder halfjaar een voortgangsverslag uit dat via de Kerngroep aan de Stuurgroep wordt toegestuurd.

Locatiekeuze

VAB-Contact (in ieder geval de frontoffice) is gecombineerd met de frontoffice van het Agroloket. Willen we de advisering over VAB integraal en effectief organiseren dan is het raadzaam om dit in ieder geval voor een periode van twee jaar onder te brengen bij O-gen. De lokettist, VAB-adviseurs en projectleider zijn in principe van daaruit werkzaam. Hierdoor kan een efficiënte inzet van personele capaciteit worden gegarandeerd. Voor VAB-Contact wordt flexruimte gehuurd in het kantoor van O-gen. Omdat er van uit wordt gegaan dat de werkelijke bezetting beperkt zal zijn wordt een huurprijs van €5.000,- per jaar mee genomen in de berekening.

7.5 Kostenraming

Separate bijlage

8 Financieringsplan

Separate bijlage

9 Advies

9.1 Tot slot: continuïteit is belangrijk

Het aanpakken van de VAB-problematiek vraagt een lange adem. Het is daarom noodzakelijk om een langjarige opdracht te geven aan een partij om het loket vorm te geven en te runnen. Continuïteit is van belang. Mensen weten waar ze terecht kunnen. Het loket krijgt de mogelijkheid om kennis en kunde te ontwikkelen en in te zetten. Dit geldt voor de basistaken, maar zeker ook voor de extra taken.

9.2 Voorgestelde besluitvormings- en Implementatiestappen

Aan de Stuurgroep wordt geadviseerd om akkoord te gaan met:

1. Met een positief advies voorleggen van het plan van aanpak – businesscase VAB-Contact met toe lichte aan de regiobesturen.
2. Vooruitlopend op behandeling in de regiobesturen, gemeenten en provincie Utrecht te vragen de benoemde bijdragen op te nemen in de kader-/perspectiefnota's in het voorjaar van 2020.
3. Het indienen van een aanvraag bij het O-gen Fonds voor financiering van de implementatiekosten.
4. Uiterlijk eind 2021 een evaluatie uit te voeren op basis waarvan een meer structurele keuze voor het besturings- en toezicht model en een begroting voor de jaren 2023 en 2024 wordt gemaakt.

Bijlage 1: Opdracht

Het strategiedocument VAB is uitgewerkt in een projectenboek met een aantal projecten die uitvoering moeten geven aan de doelstellingen van de gezamenlijke VAB-aanpak. Voor het nu voorliggende plan van aanpak en businesscase VAB-Contact zijn de volgende projectbeschrijvingen relevant:

In **project 7 (Gezamenlijke Data aanpak VAB)** worden als eerste projectresultaten vermeld:

- Opstellen van een Projectplan/Plan van Aanpak en het operationeel maken van een projectorganisatie,
- De verkenning naar informatiebehoefte en beschikbaarheid van data,
- De uitwerking van de Data-aanpak voor de stuurgroep VAB (voor zover binnen de loketfunctie en registratiebank relevant).

Het **project 9 (Agrarische coaches en verkennen voucherregeling VAB)**

- Opstellen van een projectplan en onderzoeksopzet en het operationeel maken van de projectorganisatie
- Verkennen van de interesse bij gemeente en (overige) financiers
- Opstellen van een plan van aanpak en financieringsplan.

Project 10 (VAB Loket) richt zich op het opstellen van een bedrijfsplan voor het VAB-loket op basis van afspraken met individuele gemeenten. Als eerste te bereiken resultaten zijn vermeld:

- Loket is in oprichting en actief in zeer beperkte vorm.
- Met de provincie wordt verkend of een startsubsidie kan worden verleend.
- Op basis van de verkenning van wensen en behoeften van gemeenten wordt de businesscase voor een definitief VAB-loket gemaakt. Dit is voor dit project een go-no-go moment.

Bijlage 2: Conclusies en aanbevelingen IFL-project VAB-loket

Het IFL-project VAB-loket heeft voor het vervolg diverse conclusies en aanbevelingen opgeleverd die belangrijk zijn voor het daadwerkelijk exploiteren van een VAB-loket. Deze conclusies en aanbevelingen van het IFL project VAB-loket nemen we dan ook over in dit plan van aanpak / businesscase.

A. Algemene uitgangspunten Registratiebank sloopmeters

Een belangrijk uitgangspunt voor de inzet van sloopmeters is de regionale inzet, waarbij zowel publieke- als private partijen ‘gebruik’ kunnen maken van de diensten van de sloop- c.q. registratiebank. In Bijlage 1 van de eindrapportage van het project VAB-loket wordt hierop uitgebreid ingegaan.

Meer inhoudelijk gelden de volgende voorwaarden:

- alle sloopmeters die geregistreerd worden, moeten dezelfde waarde hebben voor omzetting naar wonen dan wel werken, omdat anders ongelijkheid ontstaat; dit vergt een rekenmethode die afwijkt van de bestaande regeling.
- sloopmeters worden alleen geregistreerd als op de slooplocatie alle overtollige stallen worden gesloopt;
- de feitelijke sloop van de geregistreerde sloopmeters moet gegarandeerd zijn;
- tegelijk moet de terugbouw van de sloopmeters planologisch zijn uitgesloten;
- de inzet van geregistreerde sloopmeters voor wonen en/of werken moet geborgd plaatsvinden, zodat sloopmeters niet dubbel worden ingezet.

B. Uitgangspunt: VAB-loket is geen marktpartij

Voor een goed functionerende transparante markt van vraag en aanbod van sloopmeters en om de regionale inzet te waarborgen kan het VAB-loket op 2 manieren worden ingericht. Als marktpartij of niet als marktpartij. Beide opties zijn in de eindrapportage over het VAB-loket beschreven. In de afgelopen periode is duidelijk geworden dat het VAB-loket zich niet gaat bemoeien met prijsvorming en transacties tussen aanbieders en kopers van sloopmeters. Dat is aan marktpartijen. Het VAB-loket is daarmee dus geen marktpartij en heeft geen invloed op de prijsvorming; de registratie van sloopmeters is alleen een administratieve handeling om de sloop en de inzet van sloopmeters formeel goed af te handelen;

C. Uitgangspunt: Regionale inzet van sloopmeters is mogelijk

Regionale inzet van sloopmeters houdt de mogelijkheid in om salderingslocaties te benutten die in een andere regiogemeente liggen dan de locatie waar de meters worden ingezet voor (nieuwe) woon en/of werkfuncties. De markt voor aankoop en/of verkoop van sloopmeters door partijen wordt daarmee groter.

Door in logische regioverbanden afspraken te maken over registratie van sloopmeters, ontstaat een goede basis om eenvoudiger de sloopmeters te kunnen inzetten over gemeentegrenzen heen. Dit vergt goede afspraken over de wijze van registratie van beschikbare en ingezette sloopmeters, voor de manier waarop de sloopverplichtingen worden vastgelegd en hoe de registratie van sloopmeters van een slooplocatie zich verhoudt tot het bestemmingsplan voor die locatie.

D. Uitgangspunten over Registratie sloopmeters

Er zijn 3 provinciaal vastgelegde sporen waarlangs sloopmeters geregistreerd kunnen worden:

1. resterende sloopmeters na functieverandering geheel op eigen perceel; er zijn meer sloopmeters op de locatie dan nodig is voor de gewenste nieuwe functie: het restant wordt geregistreerd voor inzet elders;
2. resterende sloopmeters na functieverandering met de inzet van 1 of meer salderingslocaties; er zijn meer sloopmeters op de slooplocatie(s) dan nodig is voor de gewenste functie: het restant wordt geregistreerd voor inzet elders;
3. alle sloopmeters, omdat de eigenaar de meters niet zelf inzet voor functieverandering: alle sloopmeters worden geregistreerd voor inzet elders.

E. Geldigheidsduur geregistreerde sloopmeters

De registratie is voor de overheid (m.n. gemeenten) een middel voor verbrede en flexibele regionale inzet van sloopmeters met als doel een extra bijdrage te leveren aan de ruimtelijke kwaliteit door het slopen van overtollige agrarische gebouwen (stallen). Op het moment dat de sloopmeters geregistreerd worden en de registratie-uitwisseling draait is dat doel vanuit het perspectief van de gemeenten bereikt. De overtollige opstallen zijn gesloopt en breed en flexibel regionaal inzetbaar.

Daarom is het niet nodig om een geldigheidsduur te verbinden aan de inzetbaarheid van de sloopmeters. Het ontsteningsdoel is immers bereikt. De gemeenten hebben feitelijk geen belang bij een zo snel mogelijke inzet van sloopmeters voor nieuwe functies/locaties. De eigenaren van de sloopmeters hebben dat belang uiteraard wel. Zij hebben immers kosten gemaakt om te slopen, waardoor een spoedige inzet van de sloopmeters voor hen interessant is. Pas dan verdienen zij hun sloopinvestering terug. Die verdeling van belangen maakt dat het niet nodig is een geldigheidsduur op te leggen. Het niet opleggen van een dergelijke beperking voorkomt ook extra boekhoudkundige inspanningen voor het VAB-loket.

F. Werkwijze registratie

In de eindrapportage van het IFL-project VAB-loket is een uitgebreide procesbeschrijving vermeld voor de registratie van sloopmeters en de uitgifte ervan. Deze beschrijving vormt de basis voor de sloop- en registratiebank. Zie bijlage 3.

Bijlage 3: Werkproces VAB-Registratiebank

In het kader van het IFL-project VAB-loket (provincie Utrecht 2018-2019) is een werkproces ontwikkeld voor het registreren van sloopmeters. Dit is hieronder letterlijk weergegeven.

Bij de uiteindelijke realisatie van VAB-Contact wordt dit werkproces als uitgangspunt genomen om de VAB-Registratiebank in te richten.

Waar het, bijvoorbeeld vanwege nieuwe inzichten, anders kan of moet, wordt dat uiteraard gedaan.

3.1 Uitgangspunten sloop- c.q. registratiebank

Een belangrijk uitgangspunt voor de inzet van sloopmeters is de regionale inzet, waarbij zowel publieke- als private partijen 'gebruik' kunnen maken van de diensten van de sloop- c.q. registratiebank.

Meer inhoudelijk gelden de volgende voorwaarden:

- alle sloopmeters die geregistreerd worden, moeten dezelfde waarde hebben voor omzetting naar wonen danwel werken, omdat anders ongelijkheid ontstaat; dit vergt een rekenmethode die afwijkt van de bestaande regeling, de rekenmethode in hoofdstuk 2 voorziet hierin;
- sloopmeters worden alleen geregistreerd als op de slooplocatie alle overtollige stallen worden gesloopt;
- de feitelijke sloop van de geregistreerde sloopmeters moet gegarandeerd zijn;
- tegelijk moet de terugbouw van de sloopmeters planologisch zijn uitgesloten;
- de inzet van geregistreerde sloopmeters voor wonen en/of werken moet geborgd plaatsvinden, zodat sloopmeters niet dubbel worden ingezet.

3.2 faciliteren marktwerking benutten sloopmeters door Gebiedscoöperatie O-gen

Voor een goed functionerende transparante markt van vraag en aanbod van sloopmeters en om de regionale inzet te waarborgen is de Gebiedscoöperatie O-gen het 'loket'. Het 'loket' kan in principe op 2 manieren worden ingericht:

- Gebiedscoöperatie O-gen is geen marktpartij en heeft geen invloed op de prijsvorming; de registratie van sloopmeters is alleen een administratieve handeling om de sloop en de inzet van sloopmeters formeel goed af te handelen;
- Gebiedscoöperatie O-gen is wel een marktpartij en heeft, naast de administratieve afhandeling van de sloopmeters, daarmee ook invloed op de prijsvorming; door financiering van de aankoop van sloopmeters, deze sloopmeters te registreren en 'aan te bieden' aan mogelijke potentiële kopers, neemt Gebiedscoöperatie O-gen risicodragend deel aan de inzet van sloopmeters.

3.3 Regionale sloopregistratie

Regionale inzet van sloopmeters houdt in dat door de mogelijkheid om salderingslocaties te benutten die in een andere regiogemeente liggen dan de locatie waar de meters worden ingezet voor (nieuwe) woon en/of werkfuncties. De markt voor aankoop en/of verkoop van sloopmeters door partijen wordt daarmee groter.

Door in regioverband afspraken te maken over registratie van sloopmeters, ontstaat een goede basis om eenvoudiger de sloopmeters te kunnen inzetten over de gemeentegrenzen heen. Dit vergt goede afspraken over de wijze van registratie van beschikbare en ingezette

sloopmeters, voor de manier waarop de sloopverplichtingen worden vastgelegd en hoe de registratie van sloopmeters van een slooplocatie zich verhoudt tot het bestemmingsplan voor die locatie.

3.4 Registratie inkomende sloopmeters

3.4.1 Drie sporen voor registratie

Er zijn 3 provinciaal vastgelegde sporen waarlangs sloopmeters geregistreerd kunnen worden:

1. resterende sloopmeters na functieverandering geheel op eigen perceel; er zijn meer sloopmeters op de locatie dan nodig is voor de gewenste nieuwe functie: het restant wordt geregistreerd voor inzet elders;
2. resterende sloopmeters na functieverandering met de inzet van 1 of meer salderingslocaties; er zijn meer sloopmeters op de slooplocatie(s) dan nodig is voor de gewenste functie: het restant wordt geregistreerd voor inzet elders;
3. alle sloopmeters, omdat de eigenaar de meters niet zelf inzet voor functieverandering: alle sloopmeters worden geregistreerd voor inzet elders.

3.4.2 Geldigheidsduur geregistreerde sloopmeters

De registratie is voor de overheid (m.n. gemeenten) een middel voor verbrede en flexibele regionale inzet van sloopmeters met als doel een extra bijdrage te leveren aan de ruimtelijke kwaliteit door het slopen van overtollige agrarische gebouwen (stallen). Op het moment dat de sloopmeters geregistreerd worden, de registratie-uitwisseling draait is dat doel vanuit het perspectief van de gemeenten bereikt. De overtollige opstallen zijn gesloopt en breed en flexibel regionaal inzetbaar.

Om die reden is het niet nodig om een geldigheidsduur te verbinden aan de inzetbaarheid van de sloopmeters. Het ontsteningsdoel is immers bereikt. De gemeenten hebben feitelijk geen belang bij een zo snel mogelijke inzet van sloopmeters voor nieuwe functies/locaties.

De eigenaren van de sloopmeters hebben dat belang uiteraard wel. Zij hebben immers kosten gemaakt om te slopen, waardoor een spoedige inzet van de sloopmeters voor hen interessant is. Pas dan verdienen zij hun sloopinvestering terug. Die verdeling van belangen maakt dat het niet nodig is een geldigheidsduur op te leggen. Het niet opleggen van een dergelijke beperking voorkomt ook extra boekhoudkundige inspanningen voor Gebiedscoöperatie O-gen.

3.4.3 Werkwijze registratie

De werkwijze voor het registreren van de sloopmeters is als volgt:

- afhandeling van een verzoek tot functieverandering (spoor 1 en 2 als beschreven in paragraaf 3.4.1); voor spoor 3 geldt feitelijk hetzelfde, ook al wordt er niet een nieuwe functie gerealiseerd;
- procedure bestemmingsplanwijziging (bij spoor 3 niet altijd noodzakelijk), verlenen sloopvergunning en feitelijke sloop;
- als het eventuele bestemmingsplan onherroepelijk is en de opstallen zijn gesloopt, worden de (resterende) sloopmeters door Gebiedscoöperatie geregistreerd;
- om de sloopmeters geregistreerd te krijgen, moet de eigenaar de Gebiedscoöperatie O-gen op de hoogte stellen van de feitelijke sloop;
- Gebiedscoöperatie O-gen moet de feitelijke sloop ter plaatse controleren;

- Gebiedscoöperatie O-gen stuurt de eigenaar van de sloopmeters een brief waarin de registratie wordt bevestigd, inclusief het aantal m². In de brief worden ook de voorwaarden voor de inzet van de sloopmeters genoemd. Dat betreft:
 - inzet binnen de aangesloten gemeenten in de regio;
 - inzet binnen de mogelijkheden die de gemeente waar de inzet plaatsvindt biedt;
 - inzet moet plaatsvinden conform de regels voor de uitgifte van de sloopmeters, dus transactie melden bij de Gebiedscoöperatie O-gen.

3.5 Registratie uitgaande sloopmeters (uitgifte)

De basisvoorwaarde voor de uitgifte van sloopmeters, is dat de sloopmeters feitelijk geregistreerd moeten zijn. Dat betekent dat voldaan is aan de voorwaarden zoals genoemd in paragraaf 3.4.3 en de eigenaar van de (gesloopte) opstallen daarvan schriftelijk bericht heeft gehad.

Voor de uitgifte van de geregistreerde sloopmeters geldt de volgende werkwijze.

- de eigenaar/verkoper van de sloopmeters dient bij Gebiedscoöperatie O-gen een verzoek in tot uitgifte (op basis van afspraken die hij zelf maakt met de koper); dat verzoek moet vermelden:
 - om hoeveel m² het gaat, van welke eigenaar, van welk adres;
 - op welk adres de m² worden ingezet;
 - met welk doel de m² worden ingezet (wat wordt er gebouwd in welke omvang);
- Gebiedscoöperatie O-gen verstuurt een brief aan de eigenaar/verkoper, met daarin:
 - bevestiging van de uitgifte van het aantal m² en van welke slooplocatie (mits de sloopmeters daadwerkelijk geregistreerd staan);
 - bevestiging dat deze sloopmeters zijn geormerkt voor het betreffende object (functie, adres); de betreffende gemeente(n) van de slooplocatie en de locatie waar de sloopmeters worden ingezet ontvangen een afschrift van deze brief;
- op basis van de uitgiftebrief en/of op verzoek van de koper behandelt de gemeente waar de sloopmeters worden ingezet het betreffende verzoek (functieverandering) op reguliere wijze (toetsing beleid, enz.);
- als blijkt dat het plan voor de inzet geen doorgang kan vinden, dan worden de uitgegeven sloopmeters weer opgenomen in de registratie;
- Gebiedscoöperatie O-gen bevestigt dit per brief aan de initiatiefnemer, de eigenaar/eigenaren van de sloopmeters (opnieuw opnemen van de betreffende sloopmeters in de registratie) en de gemeente(n) waar de sloopmeters geregistreerd waren.