

# **Habitatbanking Gelderland, rapportage pilots**

**Bijlage rapport: Financiële aspecten en markt**

Hans Wiltink, Hans Warmenhoven en  
Steven de Bie

April 2017

## Colofon

Dit rapport is opgesteld door de Gemeynt en gefinancierd door financiële bijdragen van het Ministerie van EZ, Vitens, K3Delta en het Veluwefonds, en deels gefinancierd uit eigen middelen.

Steven de Bie, Hans Warmenhoven, Hans Wiltink, De Gemeynt.  
April 2017

©De Gemeynt Coöperatie u.a.  
Publikatienummer 2017-001C

De Gemeynt Coöperatie u.a.  
Elsbosweg 53  
7381 BJ Klarenbeek  
T 055 301 26 92  
[www.gemeynt.nl](http://www.gemeynt.nl)

## Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Kosten biodiversiteitscredits .....</b>	<b>5</b>
<b>3. Marktvraag biodiversiteitscredits .....</b>	<b>7</b>
<b>4. Marktmodel en prijssetting credits .....</b>	<b>9</b>
<b>5. Financiering Habitatbank.....</b>	<b>12</b>
<b>6. Bijlage .....</b>	<b>14</b>

## 1. Inleiding

In 2016 heeft De Gemeeynt met financiële ondersteuning van Vitens, K3Delta, het Veluwefonds en het ministerie van EZ een pilotproject habitatbanking uitgevoerd op de Veluwe. De concrete doelstelling voor het project was:

1. het toepassen van het mede door Sweco ontwikkelde natuurlandpuntensysteem<sup>1</sup> voor het kwantificeren van verlies en winst van natuurwaarde en het vertalen daarvan in biodiversiteitscredits bij proefgebieden op de Veluwe. Bepalen of het natuurlandpuntensysteem een geschikte methodiek is.
2. het komen tot aanbevelingen als het gaat om het realiseren van habitatbanking voor (vrijwillige) biodiversiteitscompensatie op de Veluwe en binnen Nederland waarbij ingegaan wordt op de transparantie van het systeem, de robuustheid van het systeem en de noodzakelijke randvoorwaarden om een brede implementatie van habitatbanking mogelijk te maken.

Dit project is afgerond en heeft geresulteerd in één samenvattend rapport en een viertal deelrapporten die meer in detail ingaan op alle aspecten die relevant zijn voor de latere invoering van het systeem. Het gaat om de volgende vier deelrapporten:

1. De functie van habitatbanking.
2. De kwantificering van biodiversiteitswaarde.
3. De organisatie en procedures.
4. De financiële aspecten.

In dit rapport wordt ingegaan op de financiële aspecten van de pilot Habitatbanking en worden de volgende onderdelen behandeld:

1. Kosten van biodiversiteitscredits. De kosten die gemaakt worden voor biodiversiteitsontwikkeling zijn in kaart gebracht aan de hand van twee pilots: Havikerwaard Zuid van K3Delta en Poolse Driessen van Vitens.
2. Marktvraag. De marktvraag naar biodiversiteitscredits is besproken in een werkbijeenkomst met een aantal bedrijven, die potentiële kopers zijn van biodiversiteitscredits.
3. Prijs van credits. De prijssetting van de credits is het resultaat van vraag en aanbod, waarbij ook aspecten als risico's en dekking van de organisatiekosten aan de orde komen.
4. Financiering van het habitatbankingsysteem.

---

<sup>1</sup> Natuurlandpuntensysteem voor de waardering van natuurkwaliteit, Sweco 2016.

## 2. Kosten biodiversiteitscredits

Het doel van Habitatbanking is het organiseren van de markt voor (vrijwillige) biodiversiteitscompensatie waarbij aanbod van en vraag naar biodiversiteitscredits bij elkaar worden gebracht. Net als bij vele andere markten is de financiële waarde van het aanbod, de biodiversiteitscredits, belangrijk. Maar het is niet het enige component van de credits dat van belang is. Bedrijven die willen compenseren en credits willen kopen, willen weten wat een credit kost, wat die er voor krijgt en onder welke condities credits worden geleverd. En de aanbieders van credits zoals terreineigenaren die in biodiversiteit willen investeren om deze vervolgens te verhandelen willen weten wat de klanten bereid zijn te betalen en welke eisen klanten stellen aan de biodiversiteit.

Zoals gezegd is de prijs en waarop die is gebaseerd een belangrijk onderwerp bij de introductie van habitatbanking. Bij de prijs maken we een onderscheid tussen de kostprijs en de marktprijs:

- De kostprijs van een credit geeft aan wat het kost om een credit te genereren. De kostprijs is opgebouwd uit verschillende posten: aankoopkosten of boekwaarde van de grond, kosten voor het opstellen en de uitvoering van een beheersplan, financieringskosten, maar ook de inhuur van deskundigen om de hoeveelheid biodiversiteitscredits te bepalen en het monitoringsplan zijn kostencomponenten. De kostprijs kan sterk variëren per project. Deze pilot laat zien dat er drie bepalende factoren zijn:
  - Ten eerste: de grondprijs. Als de grond aangekocht of als de waarde afgeboekt moet worden, bijvoorbeeld omdat de grond bij aankoop nog een landbouwbestemming heeft, heeft dat veel invloed op de kostprijs.
  - Ten tweede: het soort project. Als de creatie van credits in belangrijke mate bijvangst is van een verder rendabel project, dan zal de mate waarin de kosten afgeboekt mogen worden op de creatie van credits, beperkt zijn. De kostprijs zal lager zijn dan wanneer het gehele project als doel heeft biodiversiteit te creëren en de kosten dus gedekt moeten worden door de opbrengst van de credits. Mede hierdoor is het niet mogelijk om te spreken over de kostprijs. Per project en soms per deelgebied zal de kostprijs moeten worden vastgesteld.
  - Ten derde: de startsituatie en de eindsituatie. Als de natuurwaarde in de startsituatie laag is en in de eindsituatie hoog, mag verwacht worden dat de realisatiekosten en de risico's groter zijn dan bij minder ambitieuze projecten.

Als gevolg van onder andere deze factoren zal de kostprijs van geval tot geval behoorlijk verschillen.

Als onderdeel van deze pilot hebben K3Delta en Vitens voor een concreet gebied uitgezocht welke ingrepen de bedrijven kunnen doen om additionele biodiversiteit te ontwikkelen, wat de kosten daarvoor zijn en hoeveel natuurland dat oplevert.

- K3Delta is een bedrijf dat natuurontwikkelingsprojecten uitvoert door delfstoffenwinning van onder andere zand en klei. Voor deze pilot heeft K3Delta de kosten en opbrengsten uitgezocht voor de Havikerwaard Zuid, een gebied van 39 hectare groot gelegen in de gemeente Rheden.
- Vitens is beheerder van de Poolse Driessen, gemeente Putten, en heeft uitgezocht wat de kosten en opbrengsten zijn van herinrichting van bos- en heidegebied in een gebied van ruim 20 hectare.

De inventarisatie laat zien dat de kosten voor de herinrichting voortkomen uit de volgende werkzaamheden:

- Planvoorbereiding welke bestaat uit posten zoals planvorming, MER, juridische- en advieskosten, ecologisch onderzoek, boringen en veldwerk, archeologische kosten, interne kosten, vergunningaanvraag en onvoorzien.
- K3Delta voorziet voor de Havikerwaard Zuid de volgende werkzaamheden: grondverzet van de bovengrond en van klei, afwerken, bemesten en inzaaien, aanleg wegen en fietspaden en aanplant.
- Vitens voorziet voor de Poolse Driessen de volgende werkzaamheden: selectief dunnen, kapwerkzaamheden en stobben verwijderen. Op een ander deel van het plangebied worden twee poelen aangelegd door het ontgraven van de bovengrond, ontgraven poel, bentonietmatten plaatsen, zand afvoeren en bovengrond terugplaatsen en afwerken. De compensatie Boswet vraagt om op ruim 2 hectare 5000 bomen per hectare aan te planten.

In onderstaand overzicht zijn de kentallen voor deze gebieden weergegeven.

		oppervlakte (ha)	afschrijving boekwaarde (ha)	inrichtingskosten (ha)	opbrengsten (ha)
<b>Functieverandering</b>					
Havikerwaard Zuid	K3Delta	39	€ 26.335	€ 68.792	
<b>Verandering van beheer</b>					
Poolse Driessen	Vitens	21,6	€ -	€ 2.055	€ 1.198

Het schema laat zien dat naast de inrichtingskosten de kosten voor biodiversiteitsontwikkeling fors beïnvloed worden door de afschrijvingskosten op de boekwaarde. De inventarisatie laat zien dat de 'kale' kosten voor biodiversiteitsontwikkeling uitkomen tussen 2K (Poolse Driessen) en 95K (Havikerwaard Zuid) per hectare.

De inrichtingskosten verschillen per gebied en per organisatie, zoals blijkt uit de opgave van Vitens en K3Delta. Dat blijkt ook elders het geval te zijn. In een rapport van de UNDP over biodiversity offset staat het volgende te lezen:

*Potential in monetary terms (revenues, realignment, or cost savings) The potential in monetary terms is highly dependent on the value of biodiversity assets in the affected region and on regulatory provisions. The US, for example, has one of the most developed markets for biodiversity mitigation and conservation: over 100 mitigation banks generate transactions estimated at US\$1.32.2 billion a year. The price per acre of wetland can vary from US\$24,000 for nonriparian wetland in North Carolina up to US\$653,000 per acre for tidal wetland in West Virginia, depending on the availability, price of land and the cost to create an acre of wetland compensation. In conservation banking, the price for an endangered fairy shrimp can reach US\$300,000.*

### 3. Marktvraag biodiversiteitscredits

Bedrijven die gevestigd zijn op de Veluwe hebben in een werkbijeenkomst aangegeven welke eisen zij stellen aan 1) Habitatbanking en 2) aan de biodiversiteitscredits.

Deelnemers gaven aan dat zij het belangrijk vinden dat:

- Het compensatiesysteem betrouwbaar en verifieerbaar is.
- Klanten de keuze moeten hebben in gebiedssoort, omvang, locatie, zichtbaarheid, certificaten, toegankelijkheid etc.
- De Habitatbank een lowcost organisatie moet zijn die de klanten ontzorgt.

De gekozen organisatorische opzet waarbij de borging van verificatie van biodiversiteitscompensatie door een ander orgaan wordt gedaan dan het uitgeven, beheren en verhandelen van de credits sluit aan bij de wens van de bedrijven.

Potentiële klanten waren niet eenduidig in hun wensen t.a.v. de kenmerken voor de compensatie:

- De biodiversiteit dient nabij te zijn en zichtbaar, terwijl ook werd aangegeven dat de biodiversiteit daar moet worden gerealiseerd waar hoge kwaliteit bereikt kan worden en dat like-for-like of hoger belangrijker is dan nabijheid.
- Sommigen hebben een voorkeur om te investeren in een gebied dat onderdeel is van een groter gebied waardoor de kwaliteit en robuustheid groter is, de biodiversiteit zich beter zal kunnen ontwikkelen en de risico's kleiner zijn. Herkenbaarheid en toegankelijkheid is daarbij van minder belang.
- Sommigen waren van mening dat de vrijheid waar en hoe de credits worden gerealiseerd groot moet zijn omdat het om vrijwillige compensatie gaat.

Potentiële klanten waren aanzienlijk eenduidiger in hun wensen t.a.v. de financiële kant:

- Kosten voor de Habitatbankorganisatie dienen laag te zijn waardoor het geld zoveel mogelijk aan de compensatie besteed kan worden.
- Over de hoogte van de kosten voor compensatie werden geen uitspraken gedaan.
- Institutionaliseer zo min mogelijk en houdt overhead laag.
- Rendement is een belangrijk aspect, investeer daar waar deze het meeste rendement aan biodiversiteit oplevert. Dat mag ook in het buitenland als het meer rendement oplevert.
- De financiële risico's die verbonden zijn aan biodiversiteitsontwikkeling mogen niet bij de koper worden neergelegd. Dat moet de Habitatbank regelen.
- Minimaliseer de risico's door systeembetrouwbaarheid en leveringszekerheid; ecologische voorwaarden en potentie zijn dus belangrijk.

De resultaten van de werkbijeenkomst met potentiële klanten sluit goed aan bij een bijeenkomst tijdens het symposium Natural Capital van 23 november 2016 over klanteneisen, zoals opgetekend door Mark van den Hooven Axxia.

- Ontzorgen: zorg voor een systeem dat lage kosten heeft, gemakkelijk te hanteren/uit te voeren is en goed en helder is te communiceren. Hiermee bied je een 'one-easy-step' aan, waardoor je bedrijven ontzorgt.
- Maak een systeem dat uitgaat van risicominimalisatie en waar de betrouwbaarheid groot is. Bedrijven willen zekerheid dat de weg die ze gaan bewandelen gedragen wordt.
- Zorgt voor permanente monitoring en control.
- Ga uit van een hoge graad/mate van mitigatie, waardoor je 'greenwashing' voorkomt.

- Zorg voor een goede 'accountability'; zet in op een geringe vorm van bureaucratie.
- Werk vanuit gedragen standaarden.
- Zorg voor een flexibel systeem: waarde-ontwikkeling door regionale compensatie biedt een mogelijk groter draagvlak.
- Makkelijk communiceerbaar naar klanten, medewerkers, bijdrage aan reputatie-ontwikkeling
- Het systeem zou ook een ketenbenadering moeten kunnen ondersteunen.
- Het systeem moet bijdragen aan het opnemen van Habitatbanking binnen de EMVI-criteria in het kader van aanbestedingen en tenders.



## 4. Marktmodel en prijssetting credits

### Marktmodel

Wat betreft het marktmodel om de vraagprijs voor credits te bepalen kunnen er op hoofdlijnen twee modellen gehanteerd worden:

1. Vraagprijs wordt bepaald door de aanbieder, iedere aanbieder kan zelf bepalen wat de vraagprijs is van de aan te bieden credits. Dit is het model dat over het algemeen is aangehouden in de CO<sub>2</sub>-markt voor vrijwillige compensatie. Daar bleek dat de vraagprijs gebaseerd was op de kostprijs met een winstopslag die mede gebaseerd was op de aantrekkelijkheid van het project. Projecten met een hoge aaibaarheidsfactor konden meer vragen dan andere projecten. Een voordeel is dat aanbieders en kopers veel keuzevrijheid hebben. Een risico is dat er hoofdzakelijk goedkope credits worden gegenereerd en gekocht die een beperkte bijdrage leveren aan natuurontwikkeling. Duurdere natuurontwikkeling die pas na decennia tot wasdom komt zullen mogelijk niet worden ontwikkeld.
2. Tussen de aanbieders van credits en de vragende partijen staat een fonds dat credits opkoopt en verkoopt. Dit fonds koopt in tegen een kostprijs plus, zodat de aanbieders een reële winst maken. Het fonds verkoopt credits tegen de marktwaarde. Hierdoor kan het fonds winst maken en zorgen dat ook duurdere projecten gerealiseerd kunnen worden.

In het eerste model is de habitatbank een marktplaats met een set aan spelregels. Het tweede model biedt de mogelijkheden voor een meer coöperatieve aanpak waar de aanbieders gezamenlijk streven naar een maximaal effect als het gaat om het creëren van biodiversiteit.

In onderstaand tabel worden enkele voor- en nadelen van beide modellen gegeven.

	Voordelen	Nadelen
1. Gedifferentieerde vraagprijs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eenvoudiger te implementeren omdat de prijs en andere condities door verkoper en koper wordt afgesproken.</li> <li>• Veel handelingsvrijheid voor vragers en aanbieders.</li> <li>• Geen financiële risico's voor de habitatbank.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risico van prijsconcurrentie waardoor goedkope credits het best verkocht worden.</li> <li>• Wordt minder geld ingezameld voor het creëren van hoogwaardiger en daarmee duurdere biodiversiteit.</li> </ul>
2. Handel via fonds	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komt meer ruimte voor ook duurdere, risicovolle en langlopende projecten omdat ontwikkelaar vooraf weet dat zijn kosten gedekt worden.</li> <li>• Verkoopprijs per credit is een gegeven.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Complexer systeem voor de Bank omdat zij kostprijs- en verkoopprijs moet vaststellen.</li> <li>• Financiële risico's voor habitatbank.</li> <li>• Eerder concurrentie van andere aanbieders.</li> <li>• Geen invloed op de hoogte van de prijs voor klanten. Klanten kunnen geen 'dealtje' maken.</li> </ul>

Twee andere factoren spelen hierbij nog een rol.

1. Als wordt gekozen voor de verplichting om like-for-like te compenseren zal het aanbod minder eenvormig worden. Nadeel is dat de 'speelruimte' om te compenseren ook gering is en de Habitatbank zal meer terreinen op voorraad moeten hebben om klanten snel te kunnen helpen. Dat vergroot de financiële risico's voor de bank.
2. Voor het tweede model is het wel noodzakelijk dat er een fonds is met een beginkapitaal anders kan dit model niet werken.

In dit project is niet onderzocht hoe het handelsplatform van de bank wordt ingericht. Dat kan een internetplatform zijn waarbij het aanbod, à la Marktplaats, Airbnb of VandeBron zichtbaar is. Zo'n platform kan informatie geven over de credits, over het gebied, de kenmerken en het ontwikkelstadium etc.

### **Uitgifte credits**

Het uitgangspunt bij het uitgeven van de credits is dat, na afronding van de gebiedsinrichting, 80% verhandeld mag worden. Omdat pas in de loop van de tijd blijkt of het vooraf aantal ingeschatte natuurlandpunten gerealiseerd zal worden, wordt 80% van het aantal te verwachten natuurlandpunten verhandeld. De overige 20% pas nadat die ook daadwerkelijk zijn gerealiseerd.

- 80% van de op basis van het inrichtings- en beheersplan te realiseren credits worden toegekend aan de gebiedseigenaar op het moment dat het inrichtingsplan is uitgevoerd en mogen vanaf dat moment worden verhandeld. Alhoewel de biodiversiteitswinst op dat moment nog niet is gerealiseerd, wordt deze potentiële winst vanaf dat moment als credits verhandeld.
- 20% van de op basis van de plannen te realiseren credits worden toegekend aan de gebiedseigenaar op het moment die deze ook daadwerkelijk zijn gerealiseerd. En mogen pas dan worden verhandeld. Dat kan pas na tientallen jaren zijn.
- Zodra de credits zijn toegekend aan de eigenaren mogen deze worden verhandeld. De eigenaar biedt de credits aan het Handelshuis.

### **Marktprijs credits**

De marktprijs is de prijs die de klanten bereid zijn te betalen. Met kopers is besproken hoeveel waarde zij er aan hechten om biodiversiteitsneutraal (No Net Loss) te opereren en in hoeverre zij het belangrijk vinden om dit te realiseren via een "erkende" habitatbank. De reacties zijn positief.

De ervaring is dat de meerkosten die men moet maken om biodiversiteitsneutraal te worden over het algemeen een klein percentage is van de totale projectkosten als No Net Loss integraal onderdeel is van een bouwproject. De Rekenkamer heeft aan de hand van zes bouwprojecten vastgesteld dat natuurcompensatie 1,2% van de totale bouwkosten is<sup>2</sup>. Een overzicht van de projecten vindt u in de bijlage.

Het voorstel is om twee soorten credits aan te bieden:

---

<sup>2</sup> Rekenkamer : compensatie van schade aan natuurgebieden, 2014

- 'Goedkope' standaard credits die onderdeel zijn van het mandje. In het mandje zitten verschillende gebieden met verschillende natuurtypen. Kwaliteit van de compensatie tegen zo laag mogelijke kosten staat voorop. De Habitatbank zoekt naar de combinatie van lage kosten en breed aanbod door te investeren in verschillende natuurtypen.
- Daarnaast biedt de bank ook speciale credits aan tegen een hogere prijs. Daarvoor krijgt de klant keuze qua locatie, herkenbaarheid, nabijheid, betrokkenheid, accountantsverklaring, toegankelijkheid, etc. Alle varianten die door de potentiële kopers in de werksessie zijn genoemd.

## 5. Financiering Habitatbank

De habitatbank bestaat uit verschillende organisatieonderdelen die gefinancierd moeten worden. Een deel van de kosten voor de organisatieonderdelen zijn vast en worden bepaald door personele kosten, huisvesting, IT en alle andere met de organisatie verbonden kosten. Naast deze vaste kosten voor de organisatie is er een fonds nodig op basis waarvan de credits gekocht kunnen worden. Aangezien credits worden aangekocht voordat die ontwikkelen, is dat risicovol. Per credit moet aan de gebiedseigenaar een bedrag worden betaald, die verhoogd wordt met beheerkosten en risicoafdekking.

In het onderstaande schema wordt aangegeven welke organisatieonderdelen financiering nodig hebben:

1. Centraal orgaan habitatbanking. Waarborgt de integriteit van het systeem. Een commissie die regelmatig bij elkaar komt. De leden krijgen hiervoor een vergoeding per overleg.
2. Commissie toezicht. Een commissie die regelmatig bij elkaar komt. De leden krijgen hiervoor een vergoeding.
3. Het register administreert de credits. Hiermee is een persoon belast inclusief kosten voor de administratie.
4. Het Compensatiefonds is het organisatieonderdeel dat de handel in de credits verzorgt. Uitgaande van een organisatie in de opstartfase van 1,5 FTE, bedragen deze kosten 120K/jr. De jaarlijkse out of pocket kosten (automatisering, kantoor, publiciteit, inhuur adviseurs etc.) bedragen 50K, het jaarlijkse bedrag is 170K.
  - De jaarlijkse kosten voor onderhoud en monitoring zijn ingeschat op 1,5K/ha. Op basis van 100 ha bedragen deze kosten 150K/jr.

	jaarlijkse kosten				
	1	2	3	4	5
centraal orgaan habitatbanking	€ 10.000	€ 10.000	€ 10.000	€ 10.000	€ 10.000
commissie toezicht	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000
register (0,1 FTE)	€ 10.000	€ 10.000	€ 10.000	€ 10.000	€ 10.000
compensatiefonds (1,5 FTE)	€ 170.000	€ 170.000	€ 170.000	€ 170.000	€ 170.000
Beheerkosten	€ 10.000	€ 40.000	€ 80.000	€ 120.000	€ 150.000
<b>Jaarlijkse kosten</b>	<b>€ 205.000</b>	<b>€ 235.000</b>	<b>€ 275.000</b>	<b>€ 315.000</b>	<b>€ 345.000</b>

Het Compensatiefonds heeft kapitaal nodig om te kunnen investeren in natuurontwikkeling. Op basis van literatuuronderzoek en gegevens van deze pilot bedragen de kosten voor biodiversiteitsontwikkeling al snel 60K per hectare. Daarnaast zijn er nog kosten voor onderhoud en monitoring. Uitgaande van een portefeuille van 100 ha heeft de bank investeringskapitaal nodig ter grootte van 6 miljoen. Belangrijke vraag daarbij is welke risico's het fonds en de financiers lopen en hoe dat kan worden afgedekt. In essentie komt het er op neer dat hier sprake is van risico op de voorraad biodiversiteitscredits. De bank krijgt onder andere met de volgende risico's te maken:

- De investeringen zijn gedaan in natuurontwikkeling, maar er zijn te weinig klanten voor de biodiversiteitscredits. Gevolg is dat de investeerder niet, later of minder rendement krijgt op zijn geïnvesteerd vermogen.

- De natuurontwikkeling blijft achter waardoor er meer geld nodig is om de geprognosticeerde natuurwaarde te creëren, waardoor de uitgaven hoger worden.
- de credits zijn minder waard, waardoor de inkomsten lager zijn.
- De kosten voor de kantoororganisatie zijn hoger dan begroot.

Qua risicoafdekking zijn er verschillende opties:

- De overheid, b.v. de provincie stelt zich garant voor de financiële risico's verbonden aan biodiversiteitscredits.
- Gemeenten stellen zich garant voor het afnemen van de credits b.v. omdat dit past in hun beleid voor gebiedsontwikkeling.
- De potentiële klanten, bedrijven, die in de toekomst moeten of willen compenseren stellen zich garant voor de afname van de credits.

## 6. Bijlage

Literatuuranalyse kosten en opbrengsten biodiversiteitsoffset

Rapporten:

1. Lessons learned from biodiversity offset (2014) ([http://www.forest-trends.org/publication\\_details.php?publicationID=5159](http://www.forest-trends.org/publication_details.php?publicationID=5159))
2. UNDP biodiversity offset
3. Rekenkamer: natuurcompensatie (2014)

### Lessons learned

Het rapport 'Lessons Learned' richt zich op de ervaringen met een aantal projecten voor offset (biodiversity mitigation) in US (sinds 2008) en Australië (sinds 2002).

Voordelen voor ontwikkelaars van 3rd party biodiversiteitsoffset:

- Tijdsbesparing in het geval de compensatie door een 3<sup>de</sup> partij wordt gedaan (3rd party mitigation banking permittee-responsible (PR)): De doorlooptijdwinst om geen aanvraag te doen voor de offset: Circa 5 maanden voor off-site-compensatie, circa 5 weken voor on-site-compensatie.
- Overdracht van de lange termijn 'liabilities' aan een 3<sup>de</sup> partij.
- Weghalen van obstakels voor ontwikkelingen; 'unblock developments'.
- Compensatie kan door een 3<sup>de</sup> partij sneller worden gerealiseerd dan door de ontwikkelaar.
- 3rd party compensatie heeft toegang tot goedkopere opties dan door de ontwikkelaar kan worden aangeboden.
- 3<sup>de</sup> partij (MB mitigation banking) kan door schaalvoordeel goedkoper werken, vaste kosten zijn 30-40% lager.

Markten en prijzen

- Like-for-like compensatie leidt tot hogere kosten.
- Meer liquiditeit van vraag en aanbod leidt tot lagere prijzen.
- Groter aanbod van verschillende aanbieders leidt tot lagere prijzen.
- Kosten worden m.n. bepaald door 1) waarde van het land, 2) eisen door wetgeving en 3) kosten natuurontwikkeling en langetermijnmanagement. En minder door liquiditeit en het nieuwe marktmodel.
- 3rd party prices are often set through close relationships between bankers, developers and regulators and bear no relation to developers' opportunity costs. Conversely, an example from NSW demonstrates that, at least for the scarcer vegetation types, suppliers are very much setting prices according to what the market can bear.
- developer-led on-site compensation gives poor ecological outcomes (only a 7% success rate). Off-site compensation performs considerably better than on-site. 3rd party MB offers ecological advantages of greater aggregation and reduced temporal losses.
- In the US, the total market for 3rd party MB in 2011 was US\$2-3.4 bn and the main net economic benefit probably derives from the bringing forward of c. US\$60-102 bn of related development by an average of 5 months. A US study suggests every \$1 m spent delivers between 7 and 40 jobs, many in rural areas.

**NDP biodiversity offset**

Potential in monetary terms (revenues, realignment, or cost savings) The potential in monetary terms is highly dependent on the value of biodiversity assets in the affected region and on regulatory provisions. The US, for example, has one of the most developed markets for biodiversity mitigation and conservation: over 100 mitigation banks generate transactions estimated at US\$1.32.2 billion a year. The price per acre of wetland can vary from US\$24,000 for nonriparian wetland in North Carolina up to US\$653,000 per acre for tidal wetland in West Virginia, depending on the availability, price of land and the cost to create an acre of wetland compensation. In conservation banking, the price for an endangered fairy shrimp can reach US\$300,000.

Rapport Rekenkamer natuurcompensatie 2014

Gebied	Verlies	Compensatie	Kosten
Oostangent Heerhugoward	3 ha bos	4,5 ha. Buiten EHS - 2,3 ha landbouwgrond - 2,2 ha landgoederenzone	10% van de kosten van de ingreep. Geen specificatie
Combitunnel Nijverdal	9,27 ha bos, 0,74 ha grasland en 0,1 ha poel Geluidsoverlast neemt toe in 6,1 hectare (4 hectare bosgebied en 2,1 hectare weidegebied)	17,8 ha dichtbij EHS of dichtbij bos.	Compensatie: €2,7 miljoen. 152K/ha. Mitigatie: €0,4 miljoen faunapassage
verbreding A2 Everdingen-Deil en Zaltbommel-Empel	59ha: 23,5 ha natuurterrein en 35,3 ha bos	71,4 ha op 15 locaties, geen EHS. Bestemmingswijziging naar Groen doet waarde afnemen. Mitigatie: 2 ecoducten, 1 ecopassage en 1 paaiplaats	Compensatie: 5,6 miljoen = 78K/ha Mitigatie: ecoduct Vianen kost 9 miljoen
Stadsbrug Nijmegen	Natura 2000 en EHS: 9,1 hectare ongeschikt als leefgebied voor verschillende soorten vogels; bovendien gaat 54,14 hectare in kwaliteit achteruit door de verstoring die het verkeer over de brug veroorzaakt.	De compensatieopgave is vastgesteld op 36,08 hectare. In de Havikerwaard bij Landgoed Middachten wordt het verlies van 32,77 hectare leefgebied voor overwinterende watervogels gecompenseerd, door aanpassing van het beheer. In dit gebied wordt ruim 50 hectaren zo beheerd, dat het een geschikte overwinteringsplaats wordt voor grote groepen ganzen. Daarnaast is een bufferzone gecreëerd van 15 ha. Verder worden in de uiterwaarden van Driel op een oppervlakte van 3,31 hectare habitats voor vogels aangelegd.	1% van de totale kosten van de stadsbrug.
Uitbreiding jachthaven Hattem	3,9 ha weiland, EHS én Natura 2000	Compensatie: 5,07 ha. 9,8 ha ten Noorden schadegebied wordt beheerd als weidevogelgebied, ligt al in EHS en Natura 2000 gebied. Mitigatie:	14%-20% van de kosten voor uitbreiding jachthaven
Uiterwaardvergraving Avelingen	13 ha grasland, (= netto 7,4 ha) geen hoge natuurwaarde	Aanleg droog ooibos binnen plangebied	Kosten zijn niet gespecificeerd, maar zijn gering