Artikel in GrootSa! – nummer 11 – 2024
Kop: Communicatie helpt eigen inwoners op woningmarkt



OPSTERLAND: BUREAUCRATISCHE HUISVESTINGSVERORDENING VOEGT WEINIG TOE

Communicatie helpt eigen inwoners op woningmarkt

Kunnen inwoners uit eigen dorp voorrang krijgen bij het toewijzen van bouwkavels en nieuwbouwwoningen? Die vraag klinkt in menig dorp én ook in de Opsterlandse gemeenteraad. Volgens wethouder Marcel van Opzeeland zijn er wettelijk weinig effectieve mogelijkheden. Maar met gericht lokaal communiceren kun je echter wel goede resultaten halen, zo blijkt in de praktijk.

Wethouder Marcel van Opzeeland

De woningnood is hoog. Ieder dorp wil daarom graag dat er extra huizen worden gebouwd. Het liefst voor de woningzoekenden in eigen dorp, waaronder starters op de woningmarkt. Dat roept de vraag op of eigen inwoners voorrang kunnen krijgen bij bouwprojecten. Wethouder Marcel van Opzeeland van de gemeente Opsterland kent de vraag, maar heeft ook een duidelijk antwoord. "Voor de overheid zijn alle inwoners gelijk. Iedereen moet dus ook gelijke kansen hebben. De gemeente mag in de verkoopprocedure dus geen onderscheid maken tussen potentiële kopers op basis van hun woonplaats."

LATER OP FUNDA

Wat de gemeente niet mag, mogen projectontwikkelaars wel. En in veel plannen zijn zij de partij die kavels en/of woningen toekennen aan potentiële kopers. Van Opzeeland ziet dat met gerichte communicatie daar al mooie resultaten zijn geboekt.

Bouwbedrijf Plegt-Vos werkt momenteel aan de realisatie van de eerste fase van het project Vrieswijck in Gorredijk. Zij timmerden via informatiebijeenkomsten eerst vooral lokaal aan de weg. Pas later kwamen de woningen op woningsite Funda. Van de 36 verkochte woningen is 53% naar inwoners van Gorredijk en Opsterland gegaan. Ter vergelijking: in project Loevestein fase 4 Oost in Gorredijk ging 37% van de woningen naar Opsterlanders. Ontwikkelaar Van Wijnen koos er destijds voor de woningen wel direct via Funda aan te bieden.

LANGEZWAAG

Langezwaag kent ook een succesvolle lokale aanpak. De lokale ontwikkelaar communiceerde vooral in eigen dorp. Negen van de twaalf verkochte woningen zijn dan ook verkocht aan inwoners van Langezwaag, twee andere kopers komen elders uit Opsterland. "Een prachtig resultaat", aldus Van Opzeeland. "Deze werkwijze werkt dus. En het mooie is dat je op die manier ook de doorstroming op gang helpt. Vaak volgen op zo'n nieuwbouwwoning drie of vier andere transacties waardoor er in het dorp ook weer andere woningen beschikbaar komen."

"DE MAATSCHAPPIJ, DAT BEN JIJ"

Doorstroming betekent echter niet automatisch dat de vrijkomende woningen ook weer in handen komen van mensen uit de eigen regio. Iedere particuliere verkoper is vrij in de keuze van de koper, daar heeft de gemeente geen invloed op. Van Opzeeland roept Opsterlanders op om ook dan rekening te houden met de belangstelling van dorpsgenoten. "De leefbaarheid in een dorp maken we samen. De maatschappij, dat ben jij. Daar kun je ook aan bijdragen door als verkoper niet het onderste uit de kan te willen halen, maar oog voor dorpsgenoten te hebben. Zo ken ik een mooi voorbeeld van voetballers uit Wijnjewoude die woningen aan elkaar verkochten."

De aanpak met lokale communicatie kan de gemeente in eigen ontwikkelplannen niet een-op-een overnemen. De gemeente moet ervoor zorgen dat alle potentiële belangstellenden op de hoogte kunnen zijn van plannen, bijvoorbeeld via de gemeentelijke website. De gemeente kan zich vervolgens met communicatie-uitingen wel op het dorp zelf richten.

GEEN LANGDURIGE SCHAARSTE

Het college van B en W keek op verzoek van de Opsterlandse gemeenteraad uitgebreid naar wettelijke mogelijkheden om onderscheid te maken tussen potentiële kopers. Bijvoorbeeld door rekening te houden met sociale of economische binding van kopers. De Huisvestingswet 2014 biedt een gemeente via een huisvestingsverordening onder strikte voorwaarden wel mogelijkheden, maar dat is volgens Van Opzeeland een dure en bureaucratische procedure met een heel beperkt effect. "Bovendien is een van de voorwaarden dat er aantoonbare woningschaarste moet zijn. Die is er in Opsterland op langere termijn niet."

Van Opzeeland wijst daarbij op de bouw van circa duizend nieuwe woningen in Opsterland tussen 2022 en 2035. "Dat aantal komt overeen met de behoefte uit provinciale inventarisaties. We voegen dus de komende jaren genoeg woningen toe, zodat je niet kunt spreken over de vereiste onevenwichtige en onrechtvaardige effecten van schaarste aan woonruimte. Daarom moet je een systeem met een huisvestingsverordening niet willen. De haalbaarheid is zeer twijfelachtig."

SPECIFIEKE DOELGROEPEN

Opsterland kan wel maatregelen nemen om de woningbouw voor specifieke doelgroepen te stimuleren. Zo hanteert de gemeente lagere grondprijzen voor startershuizen. Ook de woningcorporaties hebben voor de realisatie van sociale woningbouw aangepaste lagere grondprijzen.

De actuele plannen voor nieuwbouw in Opsterland zijn te vinden op **opsterland.nl/woningbouw**.

PILOT ELKIEN

Bij woningcorporatie Elkien loopt een pilot waarbij maximaal de helft van de vrijkomende woningen in een dorp eigen inwoners voorrang krijgen. Deze pilot loopt in tien Opsterlandse dorpen en geldt voor 985 van de 2152 woningen van Elkien in de gemeente. De Pilot wordt in 2025 geëvalueerd.

WETHOUDER MARCEL VAN OPZEELAND:

"De leefbaarheid in een dorp maken we samen. Daar kun je aan bijdragen door als verkoper oog voor dorpsgenoten te hebben."