

Waarom er in Hall wel woningen werden gebouwd

Op het platteland zijn leefbaarheid in kleine kernen en de samenstelling van de bevolking bronnen van zorg. Er is behoefte aan nieuwe, betaalbare woningen vooral voor jonge gezinnen om het voorzieningenniveau op peil te houden. In Hall (gemeente Brummen) is dat gelukt. Door het verhaal van Hall te vertellen, krijgen we inzicht hoe in kleine kernen betaalbare woningen kunnen worden gerealiseerd. Hall laat zien dat een toegewijde groep mensen in staat was om een visie om te zetten in werkelijkheid, niet alleen door vastberadenheid, maar ook door samenwerking en de juiste strategieën. Het verhaal laat zien wat de kracht van gemeenschapsinitiatieven is, maar ook hoe de lokale overheid hierop zou moeten inspelen.

Het begin van een idee

Een aantal jaren geleden dreigde de basisschool in Hall te moeten sluiten wegens een tekort aan leerlingen. Dit gegeven werd een katalysator voor actie. In plaats van de neerwaartse spiraal te accepteren, besloten de inwoners op zoek te gaan naar manieren om jonge gezinnen te behouden en aan te trekken en daarmee de leefbaarheid en het voorzieningenniveau te behouden en te verbeteren.

Stichting HallBouwt!

In 2015 werd "Stichting HallBouwt!" opgericht die uit negen personen bestond. De leden hadden verschillende achtergronden, waaronder iemand met bouwkennis, iemand die kennis had van projectontwikkeling en weer iemand anders die veel afwist van kostprijzen. Waar de kennis ontbrak, kocht de stichting die in. Het doel was 24 betaalbare huizen te bouwen met verkoopprijzen die tussen de €180.000 en €242.000 lagen.

Sleutels tot succes

Om die prijzen mogelijk te maken werkte de stichting zonder winstoogmerk en zette vrijwilligers in. Ook de grond kon tegen een gunstige prijs worden gekocht. De stichting had namelijk in het voortraject afspraken gemaakt met een boer in het dorp die de grond wel wilde verkopen: hij zou een prijs krijgen die hoger was dan die van agrarische gronden, maar aanzienlijk lager dan die van bouw kavels. Omdat er nog geen nieuw bestemmingsplan voor deze grond was, was dat een gunstig voorstel voor de verkoper, maar uiteindelijk ook voor de kopers van de huizen. Verder werd er met de verkoper overeengekomen dat hij het geld pas zou ontvangen als de kopers hun hypotheek rond hadden.

Toen dit allemaal geregeld was, maakte de stichting een voorlopig bouwplan bekend en konden inwoners een intentieverklaring afgeven. De voorkeur ging uit naar jonge gezinnen met kleine kinderen die uit Hall of omgeving kwamen. Daarnaast konden mensen inschrijven die een band met het dorp hadden. Andere belangstellenden die niet aan deze criteria voldeden, kwamen op een reservelijst te staan. Op basis van deze criteria maakte de stichting uiteindelijk een lijst van mensen die in aanmerking kwamen voor een woning.

Interessant te vermelden is dat van de oorspronkelijke intentieverklaringen er maar 4 overbleven. Mensen haakten af omdat het allemaal te lang duurde, of ze hadden al iets anders gevonden, of om andere redenen. Maar omdat de vraag groot was, kon de lijst gemakkelijk worden aangevuld.

Met een voorlopig bouwplan, ondersteunt door intentieverklaringen, lukte het de stichting om voorfinanciering te krijgen van € 40.000 tot € 50.000 waarmee de aanloopkosten betaald konden worden zoals leges en vergunningen, grondkosten, onderzoeken die vereist waren door de gemeente en provincie (waaronder archeologisch onderzoek). Wat verder hielp, was dat iemand uit de gemeenschap garant wilde staan voor deze kosten. Al deze kosten werden later verwerkt in de huizenprijzen.

Tegenslagen en overwinningen

Het werd daarna tijd om te overleggen met de gemeente en provincie. De kans op succes leek erg klein. De provincie had in die tijd een bouwcontingent afgekondigd, waardoor in iedere gemeente maar een beperkt aantal woningen gebouwd mocht worden. Het plan van de stichting zou met 25 woningen in een keer het hele contingent in de gemeente Brummen opsouperen. Overigens heeft de provincie de contingenten later losgelaten en werden gemeentes juist aangespoord om meer te gaan bouwen.

Maar ook op gemeenteniveau leek het plan weinig kans van slagen te krijgen. Ondanks dat de stichting goed was voorbereid, was de eerste reactie van de ambtenaren erg terughoudend; zij zagen veel beren op de weg. Ambtenaren wezen erop dat bij een projectontwikkeling zoals die van Hall, veel op orde moet zijn en het vraagt veel en gevarieerde kennis. Zij waren absoluut niet overtuigd dat de stichting over voldoende kennis beschikte om dit proces tot een goed einde te brengen. Ook moest het bestemmingsplan worden aangepast en ook dat vraagt veel tijd.

Toen het overleg met ambtenaren op een dood spoor leken te komen, begon de stichting te lobbyen bij de wethouder en verschillende fracties in de raad. Hier hadden ze meer geluk, het idee kreeg steeds meer sympathie en met name de steun van de wethouder bleek achteraf cruciaal te zijn. Na een paar gespreksrondes, ging de wethouder vierkant achter het plan staan en wist hij de ambtenaren te overtuigen om positief mee te werken aan het plan. Ook de raad vond het een sympathiek idee, met name omdat er zonder winstoogmerk werd gewerkt. Zo groeide ook het draagvlak in de raad.

De stichting wist dus één voor één de aarzelings- en reserverings-acties te overwinnen. Het werd ambtenaren ook duidelijk dat de stichting weldegelijk de benodigde kennis in huis had en dat hun aanvankelijke reserves onnodig waren. De stichting leverde uiteindelijk een ontwerpbestemmingsplan aan bij de gemeente. De raad keurde die goed en verleende ook de bouwvergunning.

Realisatie en Toekomst

Nadat de benodigde vergunningen waren verkregen, kocht de stichting de grond om die door te verkopen aan de toekomstige bewoners. Om dit te financieren was er wel een

overbruggingskrediet nodig, maar ook dat lukte de stichting. In juni 2020 was de formele start van het woningbouwproject en in december 2021 werden de eerste huizen opgeleverd.

Omdat de huizen zonder winstoogmerk werden gebouwd, werd in de koopclausule anti-speculatiebedingen opgenomen om te voorkomen dat de woningen op korte termijn met veel winst zouden worden doorverkocht.

Waardevolle lessen voor andere kleine kernen

Gemeenschapsinitiatieven zoals in Hall komen ook voor in andere kleine dorpen, waar mensen samenkomen om de leefbaarheid ook in de toekomst te garanderen. Toch lukt het vaak niet om hun doel te halen, omdat het gemeente- en provinciebeleid dit onmogelijk maakt of omdat ambtenaren in een eerste reactie het initiatief niet zien zitten. Ambtenaren zijn natuurlijk gebonden aan de kaders die de gemeenteraad stelt en ze hebben landelijke en provinciale regelgeving te respecteren. Ze zullen daarom zorgvuldigheid boven alles stellen en zijn voor inwoners wellicht te behoedzaam of terughoudend in hun reacties. Maar de achtergrond van hun behoedzame reactie is ook te verklaren omdat een plan waar zij als ambtenaar bij betrokken zijn later niet bij Raad van State sneuvelt omdat regels zijn overtreden en dit is voor iedereen heel erg vervelend. Dit neemt niet weg dat ambtenaren duidelijk moeten communiceren waar de schoen knelt. Ook moeten ambtenaren samen met bestuurders en inwoners creatief blijven en zoeken naar wat er wel kan.

Box: Collectief Particulier Opdrachtgeverschap:

Goedkope woningen bouwen kan ook via een Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO). CPO is een vorm van sociale projectontwikkeling waarbij toekomstige bewoners samen opdrachtgever zijn voor hun eigen nieuwbouwproject. De toekomstige bewoners richten daarbij een rechtspersoon op die hen in staat stelt om gezamenlijk op te treden als opdrachtgever van een projectontwikkeling en nemen een adviseur in de arm die hen door het proces leidt. De adviseur stelt zich daarbij faciliterend op en maakt de toekomstige bewoners wegwijs in het hele proces. Deelnemers hebben voortdurend inzicht en inspraak in de keuze van het bouwsysteem, de bouwmaterialen, het afwerkingsniveau en het kostenniveau. In de volgende fasen hebben individuele kopers de gelegenheid om zelf te beslissen over de indeling en afwerking van hun eigen woning. Door middel van een eerste inleg, financieren toekomstige bewoners een deel van het voortraject, waardoor een CPO-vereniging in staat is om op te treden als volledig risicodragend projectontwikkelaar.

Henk van Oosterhout
Bestuurslid CDA Voorst

Voor meer informatie: info@voorst.cda.nl