From: willem oranje <willem.oranje@live.nl>
Sent: maandag 14 maart 2022 02:18:07
To: Bestuurssecretariaat gemeente Sluis
Cc:
Subject: van sloop naar koop
Attachments: van sloop naar koop 2.docx

Ter attentie van het college van burgermeester en wethouders en de leden van de nieuwe 2022 en oude gemeenteraad

Met de meeste hoogachting

Willem Oranje

Van sloop naar koop en naar meer koop een noodzaak, of waardeloos idee?

Voorwoord.

´´We zitten allen gelijkwaardig aan de gesprekstafel, doch onze verantwoordingskaders verschillen wel´´ En wij begrijpen dat u met lager inkomen nooit woning kan kopen. Maar wel een leven van hard werken als vuilnisman, schoonmaker in w.m.o., verpleegkundige in opleiding, kelner, kok, winkelbediende, Dethon medewerker met w.s.w. indicatie, beginnend ambtenaar, Dow medewerker in de productie, agent bij eerste aanstelling, buschauffeur, taxichauffeur, administratie medewerker etc. Echt wij begrijpen uw zorg, en dat is ook onze zorg.

Op papier klopt dit, maar in gelul kan je nog steeds niet wonen, ja toch! Zou mijn voorbeeld toevallig ook oud bakker en actief en ervaren in stadsvernieuwingsvraagstukken en opleidingen gevolgd aan sociale academie en hogere school Jan Schaeffer nu ook zeggen.

OPEN BRIEF.

AAN DE WONINGSTICHTING WOONGOED EN ALLE GEMEENTERAADSFRACTIES VAN HULST,TERNEUZEN,EN SLUIS. EN ANDERE BELANGHEBBENDE DIE ZICH IN DISCUSSIE WILLEN MENGEN EN OF EEN MENING HEBBEN.

U heeft het zelden over inzicht in de financiering, bij volkshuisvesting. Ik denk dat het altijd het verstandigs is om diepte investeringen te doen, welke bij nieuwbouw wellicht ook **tijdelijk** verlies op kan leveren.

Ik los dat graag op! Omdat ik ook vind, dat woningstichtingen boven het huursubsidie plafond woningen. Voor meer welgestelde dan alleen de primaire doelgroep moet kunnen aanbieden. En in deze zeer overspannen woningmarkt. Is het ook niet meer houdbaar dat we ons, alleen op de laatste groep richten.

Immers iedereen heeft recht op huisvesting!

En laten we eerlijk zijn de koopwoningen zijn voor vele in de groep boven de huursubsidiegrens op huur aangewezen zijn niet meer betaalbaar.

Dus ik pleit ervoor een beter evenwicht te creëren in de opbouw van het corporatie bezit. En sta strategische beleidsverandering voor! Die ook de corporaties er toe aanzet huur en koopwoningen te bouwen voor de laagste inkomensgroepen, en vooral ook in het juiste evenwicht ook voor middenklasser groepen dit beleid in te zetten.

Dit dan op basis van echt onderzoek. Wat door gemeenten en woningstichting zonder tussenkomst van projectontwikkelaars tot stand wordt gebracht. Zo spreek ik liever met mediators bijv. de voorzitter van de lokale voetbalclub Breskens. Ik heb deze actie tijdelijk in koelkast geparkeerd. Juist omdat de voetbal verenigingvoorzitter. Die ook bereid is om zijn leden een vragenlijst voor te

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

houden met de vraag aan zijn clubgenoten van 18 tot 38 jaar. Zou je graag een woning willen kopen. Ik heb deze actie uitgesteld. Juist ook omdat deze man mij aangaf dat is politiek. En ik wil dat gescheiden houden. Dus kan ook niet meer doen dan dat. Ik respecteert dit. Ja ondanks dat ik op onverkiesbare plaats op t stembiljet staat voor een partij. Want het gaat om belangen afweging. En net als deze voorzitter heb ik besloten juist op de dag van de verkiezingen zelf met mijn verhaal naar buiten te komen. Want zou ik dit doen voor de verkiezingen dan lijkt dit een politieke actie om zieltjes te winnen. En mij en ook de voorzitter gaat het daar niet om. Samen beseffen wij dat er een maatschappelijk probleem is. En dat dit wordt veroorzaakt door tekort aan betaalbare koopwoningen. En daar wil ik los van de politiek doch ook in samenwerking met alle betrokken partijen een oplossing voor vinden en hierbij suggesties aandragen. Want het gaat om mijn zoon schoondochter en uw kinderen. Het gaat niet om mij. Het gaat in de lengte en breedte in het politieke debat gevoerde principe sturen we onze jongeren Zeeuws Vlaanderen uit of houden we ze vast. En echt ik ken elke academische discussie beter voeren dan mensen die echt de touwtjes in handen hebben als het gaat om demografische interpretaties of het aansturen van beleid daarop. Dat was mijn werk en net als Jan Schaeffer of Pieter Omtzigt zoek ik naar de realiteit en niet het politieke geleuter. Dus deze brief is de aftrap tot het organiseren van overleg met betrokkenen en juist ook jongeren wil ik hierbij betrekken. Want men praat over hen maar nooit met! En daar heb ik samenwerking voor nodig met o.a, de mediators die op alle sportverenigingen aanwezig zijn. Want juist ook deze groep beseft dat ook hun organisatie bij vergrijzing aan zijden draadje hangt. En eigenlijk is dat ook de inhoud van 1000 pagina´s onderzoek wat slecht deel van betrokkenen ook kan bevatten. Even los dat het gekleurd is door teveel aanwezigheid en belangenverstrengeling van grote projectontwikkelaars. Die wel in Breskens bouwen. Maar niet voor t werkvolk wat Zeeuws Vlaanderen totaal lijkt te vergeten.

En ik nodig iedereen dan ook uit om mij te benaderen opdat we samen, tot wederzijds profijt kunnen komen. Ja ook projectontwikkelaars die bereid zijn om in betaalbaar en erg duur gecombineerd te bouwen.

En daar mag dan ook de corporatie leest hier Woningstichting Woongoed ook best als partner met andere samen op verdienen, mits in de juiste verhouding. Maar wel onder voorwaarde dat hierbij meerdere partijen betrokken zijn om eventueel verliesrekening goed te verspreiden. Partners zijn o.a. gemeenten provincie en of t Rijk en andere woningstichtingen En bijvoorbeeld pensioenfondsen. Het liefst zet ik elke projectontwikkelaar met alleen commercieel belangen voor ogen buiten deze samenwerking. Uiteraard voor zover dat kan.

Betaalbaar en duurdere huur.

Waarbij nooit maar ook nooit! Vergeten mag worden dat de primaire doelgroep onze steun wel altijd gegarandeerd zal moeten blijven krijgen.

Ik kom terug op het verlies.

Stel dat we geconfronteerd worden in de prestatieafspraken met gemeenten dat er binnen 10 jaar een grotere behoeften op duurdere huurwoningen en of koopwoningen gaat ontstaan En dat er een afname is, van behoeften voor primaire doelgroep. Of visa versa als voorbeeld.

In dat geval kan je wellicht in de dan, geldende prestatieafspraken en vanuit, het inzicht van dat moment besluiten *om goedkoop te bouwen*. Ja dat is leuk! Dat is commercieel interessant. Ja toch?

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

Maar stel dat je beter bouwt en dus ook duurder, en waarmee je ook voldoet aan toekomstige regelgeving die er op dat moment niet is. Bijvoorbeeld super energie neutraal en gescheiden waterhuishouding, en extra ruimte ingebracht op thuiswerken etc.

In dat geval zeg ik afhankelijk van de begrotingsdiscipline bouw duurder.

Kortom je kan ook kiezen voor 130% investeren leest bouwen, in overtrokken kwaliteit.

Huisvest dan daarna de primaire doelgroep in deze nu nog niet gezochte duurdere woning als ``? ``er woningnood is bij deze groep.

Stel de huur vast onder de maximale, huursubsidienorm. Bereken de mutatietijd. Dat was in Vlaardingen 7 jaar. En bereken je voorspelbaar verlies op bijvoorbeeld een bierviltje. En volg dan mijn suggestie verder op!

Want bij *huurmutatie of verkoop* pak je de hoofdprijs tussen aanhalingstekens. Omdat je dan de huurwaarde conform de eigen richtlijn op huurharmonisatie opnieuw vaststelt op bijvoorbeeld 120% eigenlijke huurwaarde.

Maar!

Bij verkoop is gezien de woningmarkt ontwikkeling, welke nog wel enige jaren door zal zetten, zal de woning echt veel meer waard dan de *desinvestering opgebracht door lagere huur te vragen* aan primaire doelgroep.

En u kunt kiezen om de huur na mutaties drastisch te verhogen, iets wat dan ook is toegestaan.

En kunt u daarna ook hogere inkomens bedienen in het leveren van een huurwoning. Maar wel eentje die echt grote kwaliteit heeft. En daarmee verbeter u dan ook uw bezit. En wordt t zilverwerk omgezet in loop der jaren in goudbestek. **En dit alleen omdat u even anders kijkt naar investeringen**.

En de kwaliteitswoning staat uiteraard ook voor winst op co2 uitstoot bij en tijdens de bouw opgeleverd. En daarna in verhuurde staat vanwege hoge investeringen op isolatie en eigen energieopwekking zonnecollectoren en of warmte wisselaarspomp of een combinatie van beiden.

Maar de grootste winst is uiteraard, dat deze woning een veel langere levensduur heeft en ook recyclebaar zal zijn! O.a. door ook meer gebruik te maken van hout tijdens de bouw. En door inbrengen van gescheiden waterhuishouding op hemelwater. En wordt de woning gebouwd met het maximale bereikbare te recyclen materiaal gebouwd. Dan zal dit voor generaties na ons bij de sloop ook opnieuw co2 winst cq milieu winst opleveren en werkgelegenheid daarop. Naast het behoud dan van grondstoffen of materialen.

Hierdoor kan er zelfs *vanuit verlies winst* gemaakt kan worden op geïnvesteerd vermogen. Maar ook op reductie co2 en milieu direct en indirect bij sloop t.z.t. en dat is wel een themaatje vandaag de dag. Maar u kunt deze winst wel doorberekenen, en daarmee ook sneller een woning bouwen. Daar richtlijnen op co2 uitstoot ongetwijfeld deze richting zal gaan aangeven. Dus wees actief en niet passief door alleen aan kort rendement te denken.

In corporatieland moet men ook durven te experimenteren. En laten we dit niet aan Zeeuws Vlaanderen voorbij laten gaan is mijn pleidooi! Laten we eens voorop lopen en niet van achter de rij aansluiten.

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

Van sloop naar koop!

Zo ben ik nu een actie aan ontwikkelen om in mijn gemeente Sluis woningen bestemd voor sloop in te zetten voor koop.

Hierbij wel even de opmerking.

Dat gelijkwaardige woningen te koop worden aangeboden voor 125.000 euro. Raar inderdaad. Maar verklaarbaar.

Namelijk de gemeente gunt de woningstichting geen bouwlocaties. Dus willen zij vernieuwen. Dan kan dit alleen op eigen grond waar bezit op staat. Terwijl de nood ook hoog is. En goede grondpolitiek vanuit gemeenten hier naar achtergrond politieke agenda is geschoven. En grondspeculanten veel te veel macht op volkshuisvestingsopgave daardoor nu heeft.

Nu heb ik even contact opgenomen met wethouder en gevraagd wat is dat nu. Veel en vooral verwijzingen naar analyses op volkshuisvesting uitgevoerd en uitgedragen mede door projectontwikkelaars. Ik veeg daar echt m'n ….. mee af.

Omdat deze m.i. gemanipuleerd zijn, en u moet beseffen ik woon in een der meest geliefde toeristische omgeving van Nederland. En deze projectontwikkelaars richten zich daarop. En echt niet op volkshuisvesting.

Kortom in deze impasse heb ik een conceptvoorstel aan wethouder en manager van corporatie voorgelegd. En op basis daarop stel ik vast dat de woningstichting veel te weinig ruimte geboden wordt. En dat de drie Zeeuwse gemeenten er goed aan doen, om uit deze volstrekt idiote impasse te geraken.

En waardoor nu veel kwalitatief goede woningen. Welke ook met inzet en beleid uit deze gemeenten Hulst Terneuzen en Sluis als mogelijke betaalbare koopwoningen voor alle inkomensgroepen bereikbaar waren geweest. **Maar onder de slopershamer terecht zijn gekomen**

Een overheid die dit niet begrijpt! Of de politiek die dit niet ziet. Kan beter gaan uien pellen dan politiek van lik mijn vestje als beleid wegzetten.

Immers *het grootste nationale probleem is volkshuisvesting* en *beschikbaarheid, en betaalbare huur en koopwoningen.* En wat doen deze drie Zeeuws Vlaamsen gemeenten.

Ze torpederen doelbewust deze kans. Een kans die ik niet voorbij wil laten gaan.

En ik stel er is grote behoefte aan koopwoningen tot max 175.000 euro. Nu dat snapt iedereen zelfs een laag geletterde.

En ik zeg.

Start een pilot in de Violierstraat in Breskens waar woningen ene zijden van de straat gesloopt worden en aan andere kant exact gelijkwaardige woningen juist weer niet.

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

Laten we nu de woningstichting 40.000 euro voor de grond geven. En de woningen hoog renovatie voor 70.000 euro op hoog renovatie uitvoeren, zodat ze GreenDeal proef zijn tot 2050.

En 10.000 vanuit de hypotheek verplicht inbrengen bij een verplichten vereniging van eigenaren op te richten voor dit pilot project. Dit omdat dan een buffer aanwezig is voor onvoorzienbare kosten voor komende 15 jaar. En dan pas daarna te koop aanbieden aan primaire doelgroep c.q. lagere inkomensgroepen voor 100.000 euro. En voor vermogende groepen in hogere verkoopprijzen. Immers ook deze partij scoort winst.

onder de voorwaarde*

Dat voorafgaand de gemeente dan wel grond op juiste locaties te koop aanbied voor de noodzakelijke bouwambities van het Rijk en dus ook nu de woningstichting. Ja ja, dat is wederzijds profijt. Of t lukt ik denkt wel.

Ben namelijk in staat om mensen en organisaties mee te krijgen in dit verhaal wat iedereen winst oplevert. En de corporatie maakt winst. Immers 40.000 euro voor de grondwaarde in Zeeuws Vlaanderen is hoog. En men hoeft geen desinvestering te doen in het slopen, en afvoeren van te slopen woningen. En Woongoed krijgt dan ook ruimte om ambities op nieuwbouw te realiseren alleen of met derde cq marktpartijen.

Maar de woningstichting kan op nieuwe bouwlocaties wellicht ook mijn visie tot stand brengen in de huur en koopwoningen ´´betaalbaar en duurder´´.

Wat volgens mij ook hun visie zal zijn, of zou moeten zijn als B.B.S:H gerelateerde instelling en drager van KWH label.

Wat de corporatie ook meer financiële ruimte voor toekomst bied. Kortom wanneer je out of the box denkt kan er veel. Het is altijd zoeken naar samenwerking, en dat zal ik ook bewijzen als u mij aanstelt als ambassadeur Zeeuws Vlaamse volkshuisvesting en het vertrouwen daar op geeft.

Wat zou mijn rol als ambassadeur volkshuisvesting kunnen zijn! Dat leest u verderop.

Ik ga eerst de voorwaarde beschrijven die ook geldend zouden moeten zijn bij dit pilot project. Wat na succes en behoeften daaraan uitgebreid kan worden.

De koper kan altijd zijn woning verkopen. Maar de winst zal pas na einde hypotheektijd van dertig jaar zijn haar richting opkomen. Omdat we geen zotten zijn. En het doel stellen dat we koopwoningen leveren in uitstekende staat, vanuit en in zeer goedkope prijsklasse. En we beseffen dat we dit pilotproject ook financieren direct of indirect met maatschappelijk kapitaal. En dat vraagt om voorwaarde vooraf die zeer duidelijk zijn voor iedereen. En welke ook maatschappelijk commitment kan verkrijgen.

1. **Vereniging van eigenaren.**
   De koper stort bij aankoop van woning standaard 10.000 euro in de kas van de daarvoor opgerichte vereniging van eigenaren. Dit geld is daarna te gebruiken voor zaken die complex of per straat of aantal woningen van het zelfde type woning die lid zijn van de vereniging te financieren. Ik kom tot dit voorstel omdat bij eventuele noodzaak op investering daarop. De kopers met weinig inkomen dat wellicht niet kunnen opbrengen. De vereniging sluit ook verantwoordt collectief verzekeringen af op brand inbraak storm en inboedel en glasschade af voor haar leden.

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

Wellicht vind u dit bekrompen. Doch uit ervaring opgedaan bij andere pilots is gebleken dat met name het gebrek aan geld bij die groep ook verpaupering kan toeslaan. Zo was er ooit een project in Groningen zonder deze dekking. En dat project is stil gelegd o.a. op t feit dat ruiten werden gerepareerd met aftandse hardbord platen. En ook de omgeving werd nauwelijks onderhouden.
Dus dit is een waarborg.
Dat de mensen die weinig verdienen juist, ook die zaken kunnen onderhouden die wij maatschappelijk verantwoordt vinden. Immers de leefbaarheid wordt mede bepaalt door de staat van onderhoud van gebouwen. En we willen juist leefbaarheid en vermogens laten stijgen door deze maatregelen! En dat is ook het eerste fundament onder dit pilot project.
En vanuit de bijdrage van 10.000 euro zijn we daarop voor 20 jaar verzekerd. Daar de bijdrage aan de vereniging van huiseigenaren per maand wordt vastgesteld op 600 euro per jaar, of in periodieke afdrachten bijvoorbeeld per maan 50 euro. Wat dus linieer na 20 jaar afdracht ten minste exclusief rente en jaarlijkse stijging op basis inflatiecijfer C.P.B. minimaal dus 12.000 euro oplevert. En hiermee is dan ook een buffer opgebouwd voor onderhoud op onderhoudsbegroting.

2. **Verkoop van de woning.**
Wanneer de woning wordt gekocht is de looptijd van de hypotheek verplicht gesteld op 30 jaar. Verkoop men de woning binnen deze looptijd, dan moet deze terug verkocht worden, aan de Woningstichting Woongoed of vanuit zijn *rechtspersoon* ontstaan, te benoemen hier als *de opvolger*. Die de overeenkomsten met huiseigenaren en de vereniging van eigenaren overneemt. Zonder het recht om daar juridisch in te treden zonder instemmingsrecht van alle kopers.
Voorwaarde bij verkoop.
Hieraan is een simpele rekenformule aan gekoppeld.
Verkoop men binnen tien jaar, dan moet men de woning voor dezelfde prijs waar deze op is verworven en is aangekocht terug verkocht worden aan de woningstichting Woongoed of aan de nieuwe organisatie ontstaan uit stichting Woongoed of in, is opgegaan. Welke dan de woning ook weer inzet op de gelijken voorwaarde, die golden voor de eerste kopers vanuit dit pilotproject. Echter men kan dan een prijsverhoging die gelijk is over de jaren van C.P.B. analyses als opslag op de koopsom plaatsen.
Immers na tien jaar is ook het inkomen van de groep laagst betaalde en middeninkomens gestegen. Waardoor deze prijsverhoging redelijk is.

Uiteraard kan Woongoed ook beslissen om deze opslag niet in koopprijs op te nemen mocht daartoe aanleiding zijn.

We willen niet dat men de winst veel te vroeg int wat als *maatschappelijk geld* direct en indirect in dit pilotproject is geïnvesteerd. Daar de nevendoelstelling is om mensen aan Zeeuws Vlaanderen te binden. En vergijzing willen tegengaan. Immers dit pilotproject richt zich op jongeren die een gezin hebben of dat willen stichten. Wellicht dat later er ook ingezet kan worden om mensen met laag of middel vermogen en inkomen tegemoet te komen. Maar dat kan pas als de doelgroep jongeren volledig is verzadigd.
Rekensom.
Wanneer de woning binnen de eerste tien jaar wordt verkocht dan verkoop men de woning voor de prijs waarop deze is aangekocht verplicht terug en Woningstichting Woongoed of haar opvolger of fusiepartners.

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

De koper heeft dan recht op dat deel van de hypotheek wat hij heeft ingelost Dit na aftrek van kosten die normaal in rekening worden gebracht bij t opzeggen van hypotheek of overzetten naar nieuwe hypotheek. De organisatie daarop is ten alle tijden een verantwoordelijkheid van de hier verkopende partij. Op geen enkele wijze is een der partners betrokken bij dit pilotproject, daar op enerlei wijze aansprakelijk op. En ook niet op eventuele financiële schade die verkoper dan oploopt bij t opzeggen van zijn hypotheek of het oversluiten naar andere hypotheek of hypotheekvorm.
De verkoper heeft deels of in het geheel geen recht op zijn inleg 10.000 euro welke in de hypotheek was meegenomen. Daar dit bedoelt was om eventuele calamiteiten te financieren, welke is ingelegd bij de vereniging van eigenaren. Hierbij geld wel dat wanneer de vereniging van eigenaren heeft geïnvesteerd in de woning of daarbuiten. Of anderszins door de vereniging geaccepteerde uitgave ervan worden afgetrokken. Maar let op! Ook die kosten waarop reeds contractuele verplichtingen op zijn ontstaan en doorlopen op meerjarige begroting zijn kosten. Deze uitgave dan naar ratio van aantal leden als kosten van de 10.000 euro wordt terug gegeven. Wat betreft de maandelijkse bijdrage, deze worden ook verrekend en in de meeste gevallen krijg men dat dan ook terug. Echter de vereniging van eigenaren brengt wel de kosten in rekening en dit met een minimum bedrag van 250 Euro. Let op dit is een minimum daar ik nu nog niet kan overzien of bepaalde contracten ook juridische of notariële steun vraagt. En dan schieten de kosten snel omhoog met het minimum bedrag gereserveerd voor de inzet van de vereniging van eigenaren. Die ook o.a. verzekeringen op uw naam moet annuleren.

Ambassadeur Volkshuisvesting Zeeuws Vlaanderen.

De rol van de ambassadeur is die van intermediair en organisator op organiseren en voorzitten van overleg. En eerste stuurman bij het organiseren van samenwerking tussen alle betrokken partijen. Welke of vanuit hun eigen organisatie werken of worden uitgeleend om vanuit een interpolitieke organisatie te werken voor meerderen gemeenten.

Korte beschrijving op grootste knelpunten die ambassadeur zou kunnen oplossen.

1. Samenbrengen van ambtenaren uit de drie gemeenten in 1 organisatie volkshuisvesting Zeeuws Vlaanderen. In deze organisatie zitten straks de ambtenaren stadswerk. Kortom alle deskundigen op het gebied van volkshuisvesting worden in 1 enkele organisatie ondergebracht. En staan onder leiding van eén der directeuren vanuit 1 der gemeente aangeleverd.

2. De opdrachtgever is dan het bestuur van deze nieuwe organisatie die als gemeenschappelijke regeling direct onderdeel blijft van de drie gemeenten Welke echter juridisch gezien hun ambtenaren voor een periode van 10 jaar, deze ambtenaren uitlenen.

3. Maar die wel in opdracht van het bestuur directeur en de adviseur tevens ambassadeur werken voor deze gemeenten.

4. Toezichthouders zijn de drie aangewezen wethouders vanuit de steden Hulst, Terneuzen, en Sluis. En directeur en adviseur Ambassadeur.

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

Dit vijfkoppig bestuur zal dan toezien op de uitvoering van het bedrijf. Er is gekozen voor 5 bestuursleden. Omdat er ook prioriteiten gesteld kunnen worden. In bijvoorbeeld de keuze voor lokaal of regionaal wat dan ook spanning kan opleveren.
In de stemming die tot besluitvorming dwingt wordt dan gestemd op meerderheden. En voorkomt ook dat bijvoorbeeld de ene gemeente tegenover andere een voorkeursbehandeling krijgt. Uiteraard is er in een nulmeting wel voorzien. En dient een regionale visie masterplan Zeeuws Vlaanderen bekrachtigd worden door de drie gemeenteraden. En ook daar voldoende ondersteund worden. Dit is dan daarna de blauwdruk hoe en wanneer en met welke middelen van ambtelijke ondersteuning projecten worden aangepakt. Uiteraard is dat een moeilijke opgave die op zijn minst ook maatwerk vraagt. Doch in den praktijk ook tot frustratie kan leiden. Maar omdat je ambtenaren clustert kan je ook de expertise vergroten. Waardoor bijvoorbeeld een zaak die twintig jaar speelt en ook oplossing oplevert, nu met een frisse blik vanuit een andere ambtenaar wellicht opgelost kan worden.

Wanneer er specialisme gemist wordt. Wordt deze dan op kosten van de drie gemeenten toegevoegd structureel of tijdelijk aan de organisatie toegevoegd. Dit zal goedkoper uitvallen omdat nu ook effectief vanuit een enkel buro ook regionale belangrijke zaken boven politieke maaiveld uitgezet wordt. En dan als onafhankelijk advies aan de gemeente of gemeenten kan worden voorgelegd. Het proces vraagt bijvoorbeeld soms een verkeersdeskundigen. En doordat nu alle projecten voor aantal jaar inzichtelijk zijn regionaal. Kan men ook op dat onderdeel projecten ten delen laten uitwerken ook al is het project pas vijf jaar later aan de beurt. Dit werkt niet alleen kostenbesparend maar ook geeft dit veel meer inzicht over het totaal plaatje. Zo zou je kunnen stellen we willen in de stedelijke omgeving waterhuishouding scheiden. En ten delen bufferen voor landbouw of bedrijfsactiviteiten of het zoetwaterpijl met beter zoetwater dan uit de rivier de Westerschelde aanvullen. In zo`n geval praat je uiteraard over ondergrondse infrastructurele werken pijpleidingen. Welke dan ook in staat is dat water aan te voeren waar dat nodig is. En dat in het achterhoofd geplaatst als grote opdracht ook infrastructureel. Kan je bijvoorbeeld bij herinrichting van straat of nieuwbouwwijk nadenken we leggen deze infrastructuur aan voordat we de bestrating regelen. Zo zou je kunnen nadenken om alle nutsvoorzieningen in een pijp te leggen zover dat elkaar niet in de weg zit. Wat dan in de toekomst juist ook reparaties of vervanging of nieuw in te brengen bedrading goedkoper maar vooral ook effectiever maakt. En hiermee ook overlast aan de bestaande infrastructuur weg en voetpad of tuintjes voorkomt. Immers om de paar 100 meter als selectief voorbeeld is dan een ontsluiting waarop men dan de pijpleiding waarin de kabels ook veel veiliger liggen voor slijtage en braak geopend kan worden. En bij breuk vervang men dan in paar uur 100 meter kabel.

Kortom ik bepleit hier dus dat gemeenten meer samenwerken. En dat ook concreet uitwerken. En dat is te doen. En uiteraard kunt u mij benaderen om bijvoorbeeld als adviseur onafhankelijk voorzitter voor te zitten. Met als eerste opdracht een intentieverklaring te laten opstellen door de betrokken gemeenten. En daarna een ambtelijke werkgroep voorzitten die een plan van aanpak nader uitwerkt hoe en onder welke voorwaarde dan deze nieuwe organisatie in de praktijk zou kunnen functioneren.

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.

Willem Oranje
Deltastraat 11
4513AW
Hoofdplaat
Emailadres. willem.oranje@live.nl
Telefoon. 06.51022561

Op dit moment verblijf ik buiten de stad in Tilburg en moet helaas daar nog enige tijd blijven vanwege lichamelijke aandoening kan dus zelf niet stemmen op mijn voorkeurs kandidaat. Mocht u mij niet telefonisch kunnen bereiken mail dan even uw nummer en tijdstip wanneer ik u kan bereiken. Meestal kijk ik 20 keer per etmaal op mijn email of WhatsApp. Dus wanneer u na 13.00 uur mij een mail stuurt. Bel ik u voorzeker binnen 1 uur terug. Ben tot 23.00 uur bereikbaar.

Aan de redactie – en alle anderen
Het staat u vrij om delen van mijn verhaal te plaatsen. U mag! Maar hoef niet een verwijzing naar mij als persoon te maken. Doet u dat wel dan hoop ik, dat u mijn emailadres vermeld en aangeeft Dat ik graag met echt iedereen in gesprek wil gaan, ook politieke partijen. Immers het gaat niet om mij nog om mijn politieke voorkeur nog om mijn kandidatuur. Maar om onze kinderen.

Met de meesten hoogachting.

Willem Oranje

Volkshuisvesting is, en blijft! Een gemeenschappelijke opdracht voor huurders en verhuurders en overheden. En vraagt commitment, en ook deelnamen van marktpartijen. En betrokkenheid van alle actoren.