

Verslag Zeepkist 25 november 2021, 19.00 uur

Gastheer	de heer R.J.J. van Breemen
Griffier	de heer H. Sepers
Inspreker	de heer Digerto Biemans
Notulen	algemeen verslagbureau d&k

De heer Van Breemen. Goedenavond, dames en heren. Van harte welkom bij deze sessie van de Zeepkist. Wij hebben één aanmelding gekregen voor het gebruikmaken van de Zeepkist, en wel van de heer Digerto Biemans, die in het stadhuis aanwezig is. Verder zijn aanwezig de griffier en de adjunct-griffier en wethouder Van Zanten. Verder bent u, als het goed is, allemaal thuis ingelogd. De heer Biemans zal een PowerPointpresentatie verzorgen. Daarna zal ik de leden van de raad in de gelegenheid stellen vragen te stellen aan de heer Biemans. Het woord is aan de heer Biemans.

De heer Biemans: Dank u wel, voorzitter. Goedenavond allemaal. Mijn naam is Digerto Biemans, ik ben 53 jaar, gehuwd, ik heb drie kinderen en drie bonuskinderen. Voor een aantal van u ben ik geen onbekende, want ik huppel al bijna heel mijn leven in Gorinchem rond en als telg van een echte Gorcumse familie ben ik volledig verankerd met Gorinchem. Ik ben jarenlang werkzaam geweest als financieel adviseur bij De Apotheker hier in Gorinchem en eigenlijk eeuwig verbonden met de voetbalvereniging Unitas, waarvan ik zelfs nog even voorzitter ben geweest.

Ik wil het graag met u hebben over een van de grootste problemen in de samenleving van dit moment, en dat is het ontbreken van woningen voor starters op de woningmarkt. Het hoeft geen betoog dat een starter op de woningmarkt geen enkele kans heeft om in deze markt aan een woning te komen. Vraag het iedere willekeurige makelaar in uw netwerk, en u zult horen dat zij volledig kansloos zijn. Het probleem is enorm. Lees alleen maar de roep om starterswoningen als reactie bij een willekeurig bericht over de bouw van de kerk op Hoog-Dalem. Maar kijk ook naar uw eigen kinderen die wellicht de leeftijd gaan bereiken, of hebben bereikt, dat zij op zichzelf willen wonen, maar ze komen gewoon niet aan de bak. Of misschien ben je zelf starter en op de leeftijd dat je naar een geschikte woning aan het zoeken bent, maar gewoon niet in aanmerking komt. Als vader van kinderen in de leeftijdscategorie tussen 16 en 24 jaar maak ik me daar enorme zorgen over. Niemand moet er toch aan denken dat je kinderen tot hun 30^{ste} allemaal thuis blijven wonen, want ook zij zelf dienen zich te ontwikkelen in hun eigen omgeving.

U zult denken: het constateren van dat probleem is niet zo moeilijk, want dat wordt natuurlijk makkelijk door iedereen gedaan, maar daarvoor een oplossing bedenken is de volgende stap. Daar ben ik mee aan de slag gegaan. Het omdenken in optima forma heeft geresulteerd in het ontstaan van 'Alleen voor starters'. Ik heb een concept voor starters ontwikkeld dat in mijn ogen uniek is voor Nederland en hoe mooi zou het zijn als Gorinchem de eerste stad in Nederland is die gaat werken met dit principe! Ik ben ervan overtuigd dat dit idee een landelijk vervolg zal krijgen, maar het zou mooi zijn als, laat me zeggen, mijn eigen stad Gorinchem hierin het voortouw zou nemen en dat we het hier in Gorinchem als eerste gaan ontwikkelen. Om u uit te leggen wat het concept inhoudt, ga ik u meenemen in mijn presentatie, die nu gedeeld mag worden.

'Alleen voor starters' is de naam van de stichting. Wat zijn onze doelstellingen en uitgangspunten? Belangrijk is dat wij als missie en als doelstelling hebben het realiseren van koopwoningen voor starters op de woningmarkt. We hebben geen winstoogmerk als stichting, want eventuele winst wordt gebruikt om te investeren in nieuwe projecten. We creëren onze eigen markt, en die markt is uniek in Nederland. De vaste lasten die in de stichting ontstaan worden voldaan uit de inkomsten van inschrijvingen van starters. Verder zal 'Alleen voor

starters' een transparante en uiteraard openbare boekhouding voeren.

Wat we nodig hebben, zijn natuurlijk locaties. Hoe gaan we die locaties zien te realiseren?

Allereerst zal daar natuurlijk de inzet van de stichting bij komen kijken, de inzet van 'Alleen voor starters', maar natuurlijk ook de hulp van de gemeente bij het vinden van locaties. Verder uit donaties van welwillende particulieren, en daarmee bedoelen we: stel voor dat een particulier het initiatief van harte wil ondersteunen en een pand ter beschikking heeft, dan kan hij dat beschikbaar stellen aan 'Alleen voor starters'. Voorts de gunning door de verkopende partij, want we weten dat het in deze markt natuurlijk een gekkenhuis is, en wellicht dat die verkopende partij ook iets heeft met ons initiatief en zegt: wij gunnen het de stichting 'Alleen voor starters'. De stichting koopt uiteindelijk zelf panden aan, om te transformeren tot starterswoningen en koopt ook zelf gronden aan om starterswoningen te kunnen bouwen. En de financiering ervan?, zult u denken. Nou, dat gebeurt aan de hand van de medewerking van de eigenaar. Wellicht dat we daar iets mee kunnen realiseren. Ik noem ook maar even de gemeente. We zijn bezig met fondsenwerving, subsidies, met name voor de verduurzaming, maar ook de geijkte wegen zoals de banken, financiële instellingen, institutionele beleggers en bedrijven, die we zullen vragen om hun medewerking te gaan verlenen.

De uitgangspunten van de stichting zijn dat niet alleen de eerste bewoner een starter is, maar ook de bewoner die later dezelfde woning betreft dient een starter te zijn. Dat is heel bijzonder. Er zijn natuurlijk verschillende initiatieven op dit gebied, maar daar is het vaak alleen de eerste bewoner die gebruikmaakt van het product, of het systeem, die als starter zo'n woning kan betrekken en daarna komt die woning dan toch weer op de vrije markt, en dan gaat het hele liedje weer van voren af aan beginnen, waardoor de prijzen weer gaan stijgen en voor vele mensen niet haalbaar zijn. De woningen hebben vooraf vastgestelde eigenschappen op het gebied van afmetingen, kwaliteit en duurzaamheid. De insteek van 'Alleen voor starters' is niet dat wij studio's gaan maken van 20 vierkante meter voor 200.000 euro, nee: ze moeten aan bepaalde voorwaarden voldoen. De prijs waarvoor de woningen worden aangeschaft staat vast en wordt bepaald door de stichting 'Alleen voor starters'. Dat geldt voor zowel de eerste aankopen als voor de eventuele doorverkopen. De prijs staat nadrukkelijk niet onder invloed van de woningmarkt, en daarmee bedoel ik de woningmarkt zoals die op dit moment functioneert, wat dus betekent dat 'Alleen voor starters' haar eigen markt gaat creëren, wat in mijn ogen uniek is voor Nederland.

Dan hebben we nog wat spelregels. De inschrijving bij 'Alleen voor starters' gaat een bepaald bedrag per jaar kosten. U moet hierbij denken aan hetzelfde als wat een woningcorporatie doet. Als je daar ingeschreven wilt staan, moet je een x bedrag per jaar betalen. Dat zal de stichting ook doen, om hiervan in ieder geval de vaste lasten te kunnen betalen. Binnen de prijzen van de woningen hebben we bepaalde bandbreedten bepaald. Die bandbreedten ziet u op het scherm. Het bedrag van € 325.000 is het maximale bedrag waarbinnen iemand een Nationale Hypotheek Garantie kan krijgen. Bij deze groepen hoort een bepaald inkomen en dat inkomen wordt bepaald door toetsing van de Nationale Hypotheek Garantie en het Stimuleringsfonds Nederland. Iedere inschrijver wordt geplaatst in de groep van haar bandbreedte op volgorde van inschrijving, en die is dan afhankelijk van het inkomen. De woningen die hiervoor geschikt zijn worden uitsluitend aangeboden via stichtingalleenvoorstarters.nl en de financiering van de woningen gebeurt uitsluitend op basis van Nationale Hypotheek Garantie. Waarom? Op het moment dat een woning door een bewoner niet meer betaald zou kunnen worden, heeft de bank natuurlijk de neiging om deze woning verplicht te verkopen. Op het moment dat dat per se aan een nieuwe starter zou moeten, dan heeft de bank daar wat moeite mee. Op het moment dat Nationale Hypotheek Garantie hier garant in staat, dan zal de bank daar geen moeite mee hebben.

Wat nog goed is om te weten, is dat we voornemens zijn en ook bezig om een interactieve website te ontwikkelen waarop de starters, en we beginnen dan natuurlijk in Gorinchem, hun inschrijving, wensen, ideeën en eventueel ongenoegen kwijt kunnen, zodat er een vuist kan worden gemaakt om het belang van deze groep te vertegenwoordigen. Op de site kunnen berekeningen worden gemaakt, het aanbod aan woningen gepubliceerd, nieuwtjes vermeld en de mogelijkheid voor derden om hun eigen pand eventueel aan te bieden aan 'Alleen voor

starters'. Daarnaast kunnen bedrijven die deze starters tot hun doelgroep rekenen hierop adverteren, wat de stichting uiteindelijk ook wat centjes op kan leveren, die uiteraard ook weer terugvloeien naar de starter op de woningmarkt. Verder sluiten we onze social media hier natuurlijk volledig op aan. Als wij een pand gaan transformeren zullen we, en dat geldt eigenlijk voor alle activiteiten die we in een bepaalde plaats doen, uitsluitend lokale ondernemers gebruiken, dus de notaris uit Gorinchem, de aannemer uit Gorinchem, daar zullen we altijd voor kiezen. Inmiddels zijn we in contact met veel verschillende partijen, waaronder de gemeente Gorinchem – ik heb hier met Ro van Doesburg ook al over gesproken –, het SVN, de Nationale Hypotheek Garantie, Vereniging Eigen Huis en hier ziet u nog een aantal instellingen waarmee inmiddels contact is geweest. En ik kan u melden dat de meeste reacties zeer enthousiast zijn. Waar we naar op zoek zijn, zijn fans van onze stichting, die ons willen helpen om deze missie te laten slagen.

Vaak wordt gevraagd: wat kan de gemeente hierin betekenen? Ik ben zo vrij geweest om dat maar zo ruim mogelijk te nemen. Natuurlijk kan de gemeente een actieve rol spelen bij het beschikbaarstellen of het vinden van panden. Ik noem er maar een paar: de oude openbare mavo, de bibliotheek, het Gilde dat straks gaat verhuizen, Haarstraat 65, waar vroeger de Rabobank in zat, met het oude belastingkantoor zijn we al in gesprek, Linge II – wie weet, het kan zomaar een optie zijn om daarin ook deze doelgroep te plaatsen. Daarbij zou het mooi zijn als de stichting 'Alleen voor starters' een voorkeursbehandeling zou kunnen krijgen. Ik snap dat het wellicht wat hilarisch overkomt, maar wie weet zou het tot de mogelijkheden behoren. Als wij zaken willen gaan realiseren, is het fijn dat wij bij aanvragen van vergunningen voor transformatie of nieuwbouw in ieder geval de constructieve medewerking van de gemeente daarin kunnen krijgen. De stichting zal een pand moeten aanschaffen, daarmee is altijd overdrachtsbelasting gemoeid. Wellicht kan de gemeente overwegen die overdrachtsbelasting te sponsoren. Verder is het natuurlijk voor de gemeente Gorinchem interessant om als eerste gemeente in Nederland met dit initiatief bekendheid te genereren. U merkt waarschijnlijk wel dat wat we willen gaan realiseren qua waarde af ligt van de waarde die het in de vrije markt zou opleveren. Dat geeft te denken met betrekking tot de WOZ-waarde, vandaar dat we hopen op een realistische benadering. Verder is alle medewerking die wij hier nog niet hebben kunnen bedenken, maar u wellicht wel, welkom. Ik hoop dat het dan in plaats van 'Alleen voor starters' uiteindelijk een missie wordt van 'Samen voor starters'.
Bedankt voor uw aandacht.

De heer Breemen: De griffier meldt dat deze PowerPointpresentatie ook op iBabs beschikbaar komt. Ik zie dat de heer Koolhoven van Democraten Gorinchem een vraag wil stellen. Ga uw gang.

De heer Koolhoven: Dank, voorzitter. Misschien even voor de context: ik ben Anoir Koolhoven, fractieassistent van Democraten Gorinchem. Ik zie mezelf wel een beetje als behorend tot de doelgroep waarnaar u verwijst, ik herken mezelf ook heel erg in het beeld dat u schetst. Het is echt een problematiek die er volgens mij al heel lang aan zat te komen en waar gewoon niks aan is gedaan. We zitten nu met een situatie die echt wel nijpend is en het wordt gewoon een keer tijd voor actie. Ik wil even mijn waardering uitspreken voor het feit dat u zo het heft in eigen hand neemt en met dit initiatief komt. Mijn vraag is: richt dit zich alleen tot Gorcumers, of ook exoten, om het zo te zeggen?

De heer Biemans: Dan moet je even een kleine toelichting geven wat je daarmee bedoelt.

De heer Koolhoven: Ik bedoel starters buiten Gorinchem. Mogen die ook van dit initiatief gebruikmaken, of is het echt puur voor Gorcumers, om Gorcumse starters ook te houden?

De heer Biemans: Da's een hele goeie vraag. Vanzelfsprekend is het het uitrollen in Gorinchem. Als starters uit andere gebieden zich in Gorinchem willen vestigen, zijn ze wat mij betreft van harte welkom, maar ik zet er wel een grote 'maar' bij: een van de voorwaarden van de starterslening van Gorinchem is dat je gezeteld moet zijn in Gorinchem. Dus als die

combinatie gekozen wordt, en die wordt bij de toetsing nogal vaak gekozen, zal een Gorcumer in dat kader eerder voorrang hebben dan iemand van buiten Gorinchem. Maar dat komt in principe niet door de huisregels van de stichting, maar meer door de regels die de starterslening van Gorinchem heeft gekregen. Dat is iets wat de stad zelf bepaalt, dus daar zullen we ons wel aan houden.

De heer Van Breemen: De heer Van Santen van de VVD.

De heer Van Santen: Dank u, voorzitter. Ik vind het heel goed dat jullie met dit soort ideeën en initiatieven komen om de woningnood tegen te gaan. Ik zat net als mijn voorganger een beetje te worstelen met die doelgroepen. Want jullie relateren, als ik het goed begrijp, de term 'starters' niet zozeer aan personen als wel aan het pand, zeg maar. Nieuwe bewoners zijn dan ook starters, gaf u aan. Maar hoe krijg je dan de juiste doelgroep erin? Hoe voorkom je dat mensen die niet direct aan die doelstellingen voldoen die je in eerste instantie stelt er wel in komen? Ik hoor bijvoorbeeld net iets over voorrang voor Gorcumers. Dat zou je dan met elkaar kunnen definiëren. Of maakt dat niet zoveel uit? Hoe moet ik dat zien?

De heer Biemans: De definitie van een starter is in dit geval iemand die voor het allereerst van zijn leven een woning koopt; die zal meerderjarig moeten zijn, dus het zal vanaf 18 moeten zijn. De leeftijd daarna maakt niet zoveel uit, maar het criterium is dat je voor de allereerste keer een woning koopt. Dat kan in Gorinchem zijn, maar dat kan ook ergens anders zijn; dat maakt op zich niet zoveel uit. Maar dat is wat essentieel is om die keuze te maken, want dat is voor een starterslening namelijk ook essentieel: je mag pas voor de eerste keer een woning kopen. Daarbij zijn de richtlijnen van die starterslening ook wel belangrijk, want dat maakt het in de ene plaats anders dan in de andere plaats. Voorbeeldje: de maximale lening met een starterslening in Gorinchem is 260.000 euro, in Leerdam is het 325.000 euro. Dus daarmee pas je die voorwaarden eigenlijk vanzelf al enigszins aan, en daar zullen wij ook op anticiperen. Dus dat is wel iets wat wij volgen. Maar basiscriterium is: voor de eerste keer in je leven koop je een woning. Dat is de starter.

De heer Van Breemen: Dank u wel. Mevrouw Mager, ook namens de VVD.

Mevrouw Mager: Dank je wel. Dank voor de inspirerende presentatie, erg leuk. Ik vroeg me eventjes af: als nu aan alle voorwaarden wordt voldaan en we zeggen "nou, morgen kunnen jullie je gang gaan", gaat dat dan? Hoe ver zijn jullie?

De heer Biemans: Dat is een ontzettend goede vraag, want er komt ongelooflijk veel op ons af, alles natuurlijk tegelijk. We zijn op vele gebieden hard op weg om in ieder geval een basis neer te zetten, maar alles staat of valt met het eerste pand. Op het moment dat dat er is, gaat de zaak feitelijk rollen en kunnen we in principe ook zo uitrollen.

Mevrouw Mager: Ja, geld creëert geld dan op zo'n moment natuurlijk.

De heer Biemans: Ja, dat is het. De eerste aanzet om tot aankoop van zo'n pand te komen is er, die basis staat er wel, alleen weten we natuurlijk nog helemaal niet wat voor pand het is. Of het een pand is van vijf ton, of van anderhalf miljoen, dat zal nogal wat uit maken. Maar die basis daarvoor is er wel. Als dat er is, en we kunnen dat invulling geven, ja, dan staat het in principe zo op z'n poten.

Mevrouw Mager: Oké, en nog even misschien een beetje een detailvraag. Ik vind het altijd hartstikke goed als mensen zeggen "koop lokaal", om maar eventjes zo in die lijn te blijven, maar aannemers, sowieso in de bouw, hebben het ontzettend druk, zitten met aanlevertijden, enz.: hebben jullie daarvoor al iets bedacht, of is dat echt van "nou, dat zien we dan wel weer?".

De heer Biemans: Nou ja, natuurlijk hebben we daar wel aan gedacht, maar ik heb inmiddels ook al wel bedacht dat het uiteindelijk realiseren van bijvoorbeeld een aankoop, ik neem maar even het oude belastingkantoor als voorbeeld: dat is ook niet binnen twee weken geregeld. Daar gaat ook tijd overheen. Over alles gaat tijd heen en dat is eigenlijk wel gunstig, want dat betekent dat je overal tijd voor hebt. Ik snap uw vraag heel erg goed, maar goed, daarom is het ook wel belangrijk, ook voor mij, dat het in Gorinchem start, want de connecties zijn hier goed en groot en daar kunnen we wel een potje breken. Dat zal in andere plaatsen dan niet anders moeten zijn.

Mevrouw Mager: Oké, nou: veel succes!

De heer Biemans: Dank u wel.

De heer Van Breemen: De heer Onvlee namens het CDA.

De heer Onvlee: Goedenavond, en dank voor deze presentatie. Twee vragen. Het was niet helemaal helder wie 'we' was. U hebt een aantal keren over 'we' gesproken. Daar heb ik graag wat meer duiding over. Daarnaast: kun je ook gewoon doorgaan zonder de gemeente? Ik ben wel benieuwd of je sowieso doorgaat, ook als het voor de gemeente wat ingewikkelder is om een bijdrage te kunnen leveren.

De heer Biemans: Honderd procent. Dit is echt een missie waar we onze tanden in zetten, en daarmee bedoel ik ondergetekende en het thuisfront, laat ik het zo maar zeggen. Hier hebben we goed over nagedacht en ik kan me niet voorstellen dat er een gemeente is die hiertegen gaat zeggen "nou, ik ga niet meedoen", want dan heb je een stuk minder stemmers, denk ik, de volgende keer, maar dat terzijde. Ik denk dat je dit met elkaar moet omarmen, je moet het ook gewoon met elkaar doen en dan is er, denk ik, heel erg veel mogelijk. Ik steek niet onder stoelen of banken dat we de gemeente gewoon nodig hebben, want de gemeente zit eerste rij. Als er wat gebeurt omtrent dit soort gebeurtenissen, dan weten jullie het vaak toch als eerste en dan worden we graag betrokken.

De heer Van Breemen: Mevrouw Hamann.

Mevrouw Hamann: Dank u, voorzitter. De heer Biemans presenteert ons een organisatie in de vorm van een stichting zonder winstbejag of commerciële doeleinden. Kan er nooit gehuurd worden bij deze stichting?

De heer Biemans: Correct.

Mevrouw Hamann: Oké. Ik vind het een interessant project, ik ben benieuwd.

De heer Biemans: Dank u wel. Daar hebben we POORT6 voor hè, om woningen te verhuren?

De heer Van Breemen: Zeker. Ik zie nog vragen van mevrouw Molengraaf en de heer Hassouna. De heer Koçak heeft een vraag aan het college, maar ik hoor dat wethouder Van Doesburg niet in deze vergadering zit, dus ik stel voor dat die vraag schriftelijk beantwoord wordt in het verslag. Eerst mevrouw Molengraaf, dan de heer Hassouna, en dan lees ik nog voor wat u allemaal voor adhesiebetuigingen toont.

Mevrouw Molengraaf-Vullers: Dank u wel. Een interessante presentatie. Goed dat er out of the box gedacht wordt. Het is niet mijn bedoeling de feestvreugde te bederven, maar ik vraag me wel af, met de huidige woningprijzen, of als je zou moeten verbouwen: dan moet je als stichting toch een behoorlijk startkapitaal hebben. Hoe ziet de heer Biemans dat voor zich en

wat gebeurt er als de stichting in financieel zwaar weer komt: wat gebeurt er dan met die woning en met het principe “we verkopen alleen aan starters”?

De heer Biemans: Allereerst, de intentie van de stichting is: we kopen een locatie, die locatie transformeren we, daar maken we woningen in en die woningen verkopen we weer. Dus het is niet zo dat de stichting met woningen blijft zitten, want die zijn dan allemaal verkocht. De exploitatie van zo’n project is altijd break-even. Met een positief resultaat mag ook, maar dat zullen we dan weer herinvesteren in nieuwe projecten. Als die exploitatie niet past bij een pand, beginnen we er ook niet aan. We hoeven er geen winst op te maken en als die som niet past, ja, dan gaan we het betreffende complex niet aanschaffen.

De heer Van Breemen: Voldoende, mevrouw Molengraaf?

Mevrouw Molengraaf-Vullers: Ja hoor.

De heer Van Breemen: Oké, dan de heer Hassouna.

De heer Hassouna: Dank u wel, voorzitter. Ook wij vinden het een heel interessant concept. We hebben nog wel wat vragen. U geeft aan dat de stichting de prijzen bepaalt, maar hoé worden die dan bepaald? Want je gaat natuurlijk buiten de markt om. Is dat binnen een aantal bandbreedtes, is het afhankelijk van inkomen? En is het juridisch houdbaar, of maak je inbreuk op het eigendomsrecht? We hadden nog wel meer vragen, maar deze twee zijn even de belangrijkste.

De heer Biemans: De manier waarop de prijs daadwerkelijk wordt bepaald: ik had aangegeven dat het in beginsel door de stichting wordt gedaan, en ook in het vervolg door de stichting. Daar hebben we een bepaald model voor, dat is een beetje het geheim van de smid. Ik zal dat graag aan u toelichten op het moment dat we daarover in een persoonlijke situatie met elkaar kunnen overleggen. De griffier zal de presentatie delen, daar zitten mijn gegevens bij, en u mag – heel graag zelfs – contact met mij opnemen.

De vraag over het inkomen: wat is dan realiseerbaar? Die toets wordt gewoon uitgevoerd. Men zal inkomen moeten overleggen, dat zal in de vorm van een document als een werkgeversverklaring of iets dergelijks moeten gebeuren. Op basis daarvan kunnen wij bepalen in welke groep daarvoor iemand valt. Het is heel eenvoudig, want die berekeningen zijn ook overal op internet beschikbaar. Wij hebben daar een samenwerking met een financiële instelling voor, die dat binnen onze site allemaal gaat genereren.

Uw laatste vraag ging over de juridische haalbaarheid. Juridisch is het volledig getoetst. Het verhaal van het moeten doorverkopen aan wederom een starter is een kettingbeding. Dat mag gewoon. In het kader van de overdrachtsbelasting met starters hebben we vooralsnog geen probleem, want er is geen overdrachtsbelasting voor starters. En met schenkingen en dat soort zaken hebben we ook niks te maken, want iemand mag bepalen voor hoeveel hij zijn pand verkoopt en dat zal anders zijn dan wat de marktprijzen van panden nu zijn, dat kan ik u in ieder geval wel melden.

De heer Van Breemen: Dank u wel. U ziet dat het erg leeft, uw verhaal, het heeft veel opgeroepen. Ik zie de heer Oostrum namens de PvdA nog zeggen dat het een mooie, creatieve oplossing is die meer concrete uitwerking verdient, bijvoorbeeld in de vorm van een businesscase, maar als ik u zo hoor heeft u die businesscase helemaal klaar liggen. Mevrouw Hamann en de heer Roeland vragen nog wat er gebeurt als het pand weer wordt doorverkocht: koopt u het dan eerst terug, om het vervolgens weer te verkopen aan een starter? Maar volgens mij heb ik u horen zeggen dat juridisch vastgelegd is dat het weer wordt doorverkocht aan een starter.

De heer Biemans: Correct. Wij zijn er alleen als tussenpersoon bij, om te zorgen dat het via de

stichting gaat. Maar het is niet zo dat de stichting het terugkoopt. De transactie vindt rechtstreeks plaats, maar wel via onze site en aanbod, want dan vindt weer dezelfde selectie plaats als we met de eerste woning hebben gedaan.

De heer Van Breemen: Dank u wel. U zei net zelf al dat in de presentatie uw gegevens staan en dat raadsleden die er graag met u over willen doorpraten van harte welkom zijn. Namens wethouder Van Doesburg heb ik toegezegd dat hij nog zal reageren op de vraag wat de reactie van het college is. Dat kan ik wel aan u vragen, want u hebt met hem gesproken, maar ik vind het fijner als hij dat zelf kan vertellen.

Ik zeg u hartelijk dank voor uw komst, meneer Biemans, en voor uw verhaal. Ik wens u nog een fijne avond en de raad: tot zo meteen in de raadsvergadering.

De heer Biemans: Hartelijk dank.