

Geacht bestuur,

In aansluiting op de mail van 22-1-2018 hierbij de reactie van HBHO bestuur.
Onderstaand aanvullingen over dispositie naar de mening van bestuur HBHO .
De vragenlijst is aangevuld en daarnaast ook nog een aantal generieke elementen opgeschreven die hierbij van belang zijn. Dat zorgt er voor dat achteraf niet heel veel vragen meer gesteld hoeven worden .

HBHO is van mening dat de zin 'van tijd tot tijd' niet de grondhouding moet zijn.
Havensteder moet naar de mening van HBHO inzicht geven in haar dispositiestrategie en dus ook aangeven welke complexen er zijn gelabeld en voor welke complexen er in de komende periode mogelijk verkopen op de rol staan (zonder dat daar nu hard een actie op in gang wordt gezet)
Dat helpt de Brug en de huurdersorganisaties om te kunnen voorspellen welke aanvragen eraan gaan komen en wie er dan dus in charge moet zijn om met Havensteder over de potentiële verkoop te kunnen schakelen.

Daarmee wordt het ook makkelijker om aan te wijzen wie er primair verantwoordelijk moet zijn voor het afwikkelen van de aanvraag. Waar nodig kunnen bewoners van het betreffende complex bovendien georganiseerd worden, om mee te denken over de afhandeling van de betreffende aanvraag. Uiteindelijk moet je zorgen dat je zo dicht mogelijk bij de huurders komt die het betreft en dat je die dus ook vooraf informeert.

In de basis is het belangrijk om vooraf geïnformeerd te zijn over complexen waarvoor dit mogelijk gaat spelen. Dan overkomt het je niet en betekent bovendien ook, dat de nette route door Havensteder gelopen moet worden om het te fixen.

Kortom: niet eerst screenen en met de markt in gesprek, maar eerst gewoon huurders e.d. informeren.

Ga met Havensteder in gesprek en zorg dat er gewoon een globale planning beschikbaar is. Dan kunnen ook gebiedsorganisaties geïnformeerd worden over waar dit mogelijk speelt.

Dergelijke verkopen moeten altijd in het gebied of met de lokale huurdersorganisatie worden afgewikkeld. Als de Brug weet waar dat speelt, kan de gebiedsorganisatie bovendien nog kijken of zij een tijdelijke bewonersorganisatie kan faciliteren in complexen waar een aanvraag zou moeten komen.

Vragen die volgens HBHO gesteld zouden moeten worden (rood nieuw toegevoegd)
Waarom gaat u de woningen verkopen?

Wat is het geplande moment om de woningen te verkopen en is daartoe ook de noodzaak?
Hoe past de verkoop van woningen binnen het strategische kader van Havensteder als geheel (ondernemingsplan, vastgoedstrategie)?

Hoe past de verkoop binnen de portefeuillestrategie?

Heeft dit complex reeds eerder deel uitgemaakt van de dispositiestrategie c.q. hoe lang is reeds bekend dat dit complex is gelabeld voor verkoop?

Zijn er ook alternatieven, is een verkoop daadwerkelijk noodzakelijk?

Kunt u kort weergeven wat de kenmerken van dit complex zijn:

- i. DAEB vs. Niet-DAEB
- ii. Gemiddelde huur per woning
- iii. Doelgroep
- iv. Ligging van het complex

Op basis van welke kwalitatieve eisen komt dit complex voor verkoop in aanmerking? (Denk daarbij aan de ligging van het complex (ten opzichte van de rest van het bezit), de gemiddelde huurprijs per woning, doelgroepenbeleid etc.)

Welke criteria zijn er gesteld voor de potentiële koper van het complex? (wanneer wel niet verkopen, portfolio en screening van de toekomstige koper e.d.)

Welke eisen worden meegegeven bij het verkopen, waarmee ook de belangen van de zittende huurders worden gedekt?

Heeft u reeds contact gehad met andere huurdersorganisaties?

- i. Welke informatie heeft u hen verstrekt?
- ii. Welke vragen zijn er aan deze organisaties gesteld?
- iii. Hoeveel tijd heeft u de betreffende organisaties gegeven om zich te oriënteren en met een opinie over de verkoop te komen?
- iv. Wat was het advies/de reactie op de verkoop van het betreffende complex
In welke mate wenst u de stem van de huurder te laten meewegen in deze aanvraag.

Welke visie heeft de gemeente op de verkoop?

Heeft u de bewoners een aanbod gedaan en wat is daarop de reactie geweest?

Voor de advisering naar Havensteder zou HBHO een standaardformat adviseren.

Daarin kunnen bovenstaande vragen worden meegenomen. Het zou erg goed zijn als in dat format een gelaagdheid in de advisering wordt aangebracht, zodat duidelijk blijkt wat:

Advies van bewonersorganisatie is; Advies van gebiedsorganisatie is; Concluderend advies van De Brug is;

Het voorbereiden van het advies zou in de basis bij de gebiedsorganisaties moeten worden neergelegd en die laten afstemmen met De Brug zodra alle informatie compleet is.

Zo zorg je dat je de huurdersparticipatie maximaliseert en niet al het werk op het bordje van De Brug komt.

Als er geen huurdersgroep is, dan lijkt het HBHO verstandig als met een aantal huurders in het complex wordt gebeld door de gebiedsorganisatie, om in beeld te krijgen wat hun beeldvorming over de verkoop van het complex is. In dat geval kan gelijk geïnformeerd worden, maar kan ook de mening van de mensen die het betreft worden meegenomen.

Waar mogelijk zou HBHO in het adviesdocument ook standaard een huurprijsgarantie vragen. Dat betekent concreet dat Havensteder een wat lagere marktwaarde ontvangt bij een verkoop, maar dat huurders niet gelijk met relatief hoge huurverhogingen in aanraking komen.

Bij de aanvraag ook kijken hoe andere afspraken zoals service en diensten overgaan naar een volgende partij. Is dat ordentelijk, zijn er bepaalde rechten opgebouwd die naar de nieuwe verhuurder moeten worden meegenomen, zijn eveneens belangrijk.

Vertrouwend met bovenstaande het bestuur van De Brug conform de vraagstelling te hebben geantwoord,

Met vriendelijke groet,
namens bestuur

Margriet
Schouten-Sliep
secretaris
HBHO