

Marja van Brummen

Van: H.R.Terwindt <h.r.terwindt@gmail.com>
Verzonden: woensdag 24 februari 2016 12:00
Aan: Griffiebureau
CC: Jeroen van Spijk
Onderwerp: Fwd: Parkergarage de Kamp. Enige kanttekeningen.

Geachte mevrouw/heer,

Hiermede verzoek ik deze kanttekeningen door te sturen naar de Raadsleden van onze gemeente.

Ik dank u bijvoorbaat.
Met vriendelijke groet,

H.R.Terwindt
Namens veel bewoners die rondom de Kamp wonen.

- > We weten allemaal dat kassen bijna nooit laten zien wat er inwendig groeit.
- > Dat heeft te maken met spiegelingen in het glas en of condens op de glazen wanden.
- > Staat er te veel zon, dan sproeien boeren wit spul op het glas om de zon als het ware af te remmen.
- > Immers anders verbrand het gewas in de kas.
- > Een groene uitstraling van de kas op het dak is dus niet te verwachten.
- > Die zal dus vooral van andere vormen van vergroening moeten komen.

- > Wat de keuze van het glas betreft lijkt het me dus van belang dat er gekozen wordt voor zgn "Ontspiegeld glas".
- > Anders is het wachten op klachten.
- >
- > Bewoners blijven natuurlijk problemen houden met het opheffen van parkeerplaatsen.
- > Maar stel dat die dakkas nu eens wat hoger, op palen, zou worden gebouwd, zodat er nog auto's onder kunnen, dan gaan er geen P-plaatsen verloren.
- > De extra investering voor die palen is relatief gering.
- >
- > De gemeente is voornemens om € 50.000,- te steken in het verbeteren of aanpassen van de voorzieningen.
- > De gemeente denkt dat met een huuropbrengst van € 30.000,- per jaar dit geld weer terug komt.
- >
- > Nu heb ik jaren lang deel uitgemaakt van een commissie die de risico's moest beoordelen op leningen.
- > Ik heb zodoende een gezonde scepsis ontwikkeld bij het aanhoren van presentaties, als de onderhavige.
- >
- > Zo kijk ik ook naar de risico's die de gemeente loopt met dit project.
- > 1) gemis aan inkomsten, daar waar parkeergelden hadden kunnen worden opgehaald.
- > 2) verlies van de € 50.000,- als het bedrijf het niet redt.
- > 3) sloopkosten als de klok moet worden teruggedraait.
- > 4) En, niet onbelangrijk in dit geval, bewoners die hoofdschuddend over de politiek zullen spreken. "Onze centen over de balk".
- >
- > Eveneens met scepsis heb ik de enthousiaste initiatiefnemers aangehoord.
- > Nu is enthousiasme en geloof in eigen succes altijd aanwezig bij initiatiefnemers. Het is de taak van geldschieters om ze met 2 benen op de grond te houden.

- > Ook het voorspiegelen van allerhande moois behoort standaard bij het verkoopverhaal.
- > Zoals bv de idee dat dit project "de stad meeneemt in de vaart der volken."
- > Het wordt de parel in de stad De grote trekpleister !

- > En het prachtige uitzicht.....
- > We konden allemaal vaststellen dat ook verstandige raadsleden zich
- > hebben laten meeslepen in deze bespiegelingen (Maar ook op het
- > dakterras van de V&D heeft deze mogelijkheden)

- > Wat, als de ondernemer het niet redt?
- >
- > Starters denken altijd te kunnen beginnen met te weinig eigen geld.
- > En bij het woord "crowd funding" weet men al dat ze al bot gevangen hebben bij de banken.
- > Om zowel de gemeente als de initiatiefnemers een zeperd te besparen zou aan de volgende voorwaarden moeten worden voldaan:
- > Garanties voor de betaling van de huur voor de eerste 3 à 5 jaar zou voor de gemeente een eerste eis moeten zijn.
- > Immers de gemeente neemt al risico voor € 50.000,- en de sores bij uitblijven van succes.
- > Ook zou de definitieve vergunning pas mogen worden afgegeven als er behalve de financiën voor de investeringen in de onroerende en roerende zaken, ook het bedrijfskapitaal, voor zeker een half jaar, is veiliggesteld.
- > We praten hier over groot geld, terwijl de initiatiefnemers de indruk wekken amateurs te zijn in de wereld van de ondernemende Horeca.
- > Een partnership met een erkende en sterke Horecaondernemer ligt hier als eis voor de hand.

Het gaat de gemeente er duidelijk om om hier iets bijzonders neer te zetten.

Immers, die € 30.000,- zou ook door het parkeren voor bewoners verkregen kunnen worden.

Voor €375,- per jaar moet het geen probleem zijn om 80 omwonenden te vinden die daar graag willen parkeren.
(80 x 375 = 30.000)

- >
- > Samenvattend:
- > Allereerst moet bezien worden of de hele kas verhoogd kan worden gebouwd, zodat er auto's onder de Dakas kunnen en er geen parkeerplaatsen verloren gaan. Dan kunnen er parkeerplaatsen aan bewoners worden aangeboden en wordt er ook geen investering vernietigd. En toch € 30.000,- extra.
- > De onbegrijpelijke wachttijd van 3 a 4 jaren voor bewoners moet direct worden opgeheven.
- > Bewoners in de omgeving moeten er voor een redelijke prijs kunnen staan !
- Bijvoorbeeld € 375,- per jaar.

- >
- > Vervolgens ben ik van mening dat de gemeente zijn risico's moet afdekken met garanties. Af te geven door de bank van de ondernemer of door de Crowd Funders.
- > Ook de genoemde en zo gewenste "Groene uitstraling" zou duidelijk moeten worden aangetoond voordat er een vergunning wordt uitgegeven.
- >
- > Dit zijn naar mijn mening wat voorwaarden waaraan zo'n project moet voldoen.

Met vriendelijke groet,

H.R.Terwindt