De Key is er niet voor iedereen

Er zweeft een heel mooi land uitgestrekt hoog in de lucht. Its net een geodetisch lapje met regenboogkleuren dat van de grond omhoog kronkelt. Ik loop er een beetje van duizelig. Ik ben er nog niet eerder geweest, maar ik ben er stoutjesweer verdrongen dat mij voorlig is van de schrip, om te ontwerken uit een engelsmoor van de zich afspeelde in een gekleurhuis van gouden steren

Affiche AK Bouwman.

Zaterdag gaat aanstaande Niet Te Koop voor haar **142ste** filiaalste naar de Spaandammer buurt, waar programmeur De Key zich sinds kort heeft aangesloten bij de bewonersvereniging **Van Noordtkade 100** met een vraagprijs van €400.000,- De markt is alweer zo overspannen dat vorige week de woning al 'onder bod' stond. Er gaat dus flink aanbieden worden, kun je van uitgaan.
Het blok met van Noordtkade 100 werd gebouwd voor woningbouwvereniging Het Westen en opgeleverd in 1985. Het blok werd gebouwd tegen het gebouw van de Technische Unie.

18	Lemairekade 50-90, 101-181
Van Noordtkade	100-180
Suikerplein	4-40
Spitsbergenstraat	3-101
Henk Curierestraat	2, 3-5
Opdrachtgever	Het Westen
Architect	Treffers en Polger
Aannemer	Muwi van Gent
Aantal	167 woningen
	77 HAT-eenheden
Oplevering	1985

De stichtingskosten voor een appartement waren F120.677. Deze kosten zijn met de huurprijzengrens in 38 jaar al lang opgeschroefd, maar jongeren/huisvesters Lieven de Key wil nog even vasten. En dat doen ze goed! In het Jaarverslag 2022 wordt gekloagd dat de verkoopobjectengrij tegenwalt, maar als je de gelaten bekijkt zie daar niets van: huurprijzengrenzen 213 miljoen, verkoop 120 miljoen! In 2021 was dat nog 91 miljoen.

Sociale huisvesting minimale voorziening
Waar klaagt de corporatie over? Het jaarverslag begint met: Lieven de Key staat er financieel goed voor. Ook de Autoriteit Woningcorporaties is tevreden over de corporatie. De Key richt zich zuiver en alleen op woonsteliers. 'Overdragen van bezit dat niet bij onze koers past', staat ook in het verslag. Hoort daar dan bij dat de echte sociale woningen dan verkocht moeten worden? Voor de Key is sociale huisvesting een minimaal vangnet dat voorbehouden moet blijven voor jongeren. Ook in het jaarverslag: 'Stichting Lieven de Key draagt bij aan de dynamiek van de stad door jonge mensen de kans te bieden om hun eerste stappen te zetten op de Amsterdamse woningmarkt'. De vertaling: 'Oudere huurder, val maar dood. We verkopen de huizen die voor u gebouwd zijn gewoon!'

Het verhuurbeleid van De Key

Nemen we een steekproef van de woningen van De Key die stijgsnen om en den ee of andere reden niet wordt verkocht maar sociaal verhuurd, dan blijkt de meerderheid beschikbaar te worden gesteld aan mensen onder de 28, die dan een contract met een loop(tijd) van 5 jaar krijgen aangeboden:

- Thérèse Schwartzstraat 14 dd 3-7-2023
- Olympiaweg 100 8-8-2023
- Olympiaweg 116 9-8-2023
- Turnstraat 16 3-7-2023

Dit zijn doodgeverne reguliere sociale huurwoningen. Waarom krijgen hier jongeren voorrang boven anderen die even hard een woning behoeven? De enige wonder die je kennen zonder voorrang voor jongeren was er een aan de Vlon Zesenstraat 273 op 14-8-2023.

Particuliere sociale voorraad kachelt achteruit

Jaar	Spaandammbuurt/Zeeheldenbuurt	Amsterdam
2017	12%	13%
2019	11%	13%
2021	**4%**	**11%**

Uit gegevens van het statistisch bureau van de gemeente blijkt dat in vier jaar tijd de sociale voorraad in particulier bezit is gehalveerd van 12 naar 4%. Een gevolg van de dramatische stijging van de WOZ-waarde waardoor een huur in de vrije sector gemiddeld kan worden bij een nieuwe verhuring. Een reden voor corporaties om hier niet te verkopen. Maar niets van dit al.

Jaar	Spaandammbuurt/Zeeheldenbuurt	Amsterdam
2017	53%	39%
2019	48%	38%
2021	**46%**	**37%**

De sociale voorraad van corporaties is wellswaar boven het stedelijk gemiddelde, maar daalt je even sneller mogen. In vier jaar met 7% tegenover stedelijk 2%. Corpo=part was in 1917 65%, in 2021 52%. Een pijlrende daling. Alle reden om ook hier op de rem te gaan staan: een stop op de verkoop!

Duwingende afspraken per corporatie

Weer wordt voortgegaan aan alterbe beoftben gedaan in de prestatieafspraken met de gemeente en huurdersorganisaties. Ik noem:

* de gemeentelijke regeling **Van Hoog Naar Laag**, het beloft heer inmers een benedenwoning, uitsteekend geschikt voor senioren die op zoek zijn naar de dauw is;
*behoud van mengsu van betaalbare en dure woningen;
*behoud, mee: uitbreiding van de sociale voorraad.

Er blijken corporaties te zijn die niet sociaal kunnen omgaan met de spelnuimte die zij hebben. Hoe anders De Alliantie en De Key. Zij verkopen dat het een lieve lust is. Hun speelltijd moet over zijn! In de komende prestatieafspraken die gaan gelden van 2024 tot 2027 dienen er dwingende afspraken per corporatie te komen.

Terugboodend
De corporaties hebben zich zich gebonden aan de zogeheten 'Prestatieafspraken 2020-2023'. Gemeente, huurdersbelang en woningcorporaties zijn daar onder anders in overeengekomen dat omdat in Stadsdeel Zuid er al zo weinig sociale huur is, men **terugboodend** zal zijn in het verkopen van sociale huurwoningen. Niets is minder waar. Het verkoopbeleid is minimaal gelijk aan het tempo in de vorige periode 2015-2018, de laatste maanden is door het koppel Key-Atlantis een versnelling ingezet.

Kapitaal in plaats van sociaal
Een woning wordt weer te grabbel gegooid die zeer geschikt was geweest voor de gemeentelijke regeling **Van Hoog Naar Laag** om ouderen en mindervaliden te verhuizen van tweehonig of hoger naar benden. Minimaal had de woning kunnen worden gebabeld als bestemd voor senioren.

Wie profiteert?
Corporatiewoningen zijn maatschappelijk bezit. Zij dienen een waarborg te zijn dat er voor de mensen betaalbare woningen voorhanden zijn. Wie zien echter een omgekeerd proces: woningen worden steeds duurder, de woonsteien worden voor de huurder elk jaar hoger. Wie profiteren hiervan? Degenen die verhuren en degenen die woningen bezitten. Over de rug van de huurder wordt de bezitter slapend rijk.

Waarom verkopen?
De corporaties zijn wel enige uitleg schuldig waarom zij nog verkopen. Hun redenering is dat zij geld nodig hebben voor nieuwbouw. Maar die nieuwbouw stagneert. Nog niet de helft van wat is gepland komt van de grond. Zij wordt het niks met het behoud van de sociale voorraad, helemaal niet in Oud-West, Oud Zuid, Centrum en ga maar door.

Zoals u zal heeft De Key het monopolie op corporatiebezit in dit gedeelte van de Spaandammbuurt. Inmiddels is geschat 25 % verkocht. De helft van de complexen is niet gegoitst en nog 100% Key-bezit.

Van Noordtkade 100-huis. Zien wij hier het bankje van de overleden huurder?

Komt Allen

Actiegroep Niet Te Koop gaat door met haar filiaalties tot het doel is bereikt: een stop van de verkoop. Juist nu is actie belangrijk. Er worden onderhandelingen gevoerd over het beleid de komende jaren. Gemeente en huurdersorganisaties moeten hun rug recht houden en kunnen daarvoor een steun-en-toe-ding de rug gebruiken. Niet Te Koop roept iedereen op mee te doen. Opnamen van de actie worden verslaund naar politiek, pers, woningcorporaties en huurdersorganisaties. Onze acties hebben het voortje branderd.

Plaats van actie Van Noordtkade 100, zaterdag 19 augustus, aanvang 15.00.
Ook filiaalse zal opgenomen net half zur duren en bestaat uit : 1 beflyeren van de buurt en voorbijgangers ; 2. het bepleiken van de woning en 3. het maken van opnames voor de publicitet.

Actiegroep Niet Te Koop zorgt voor speakers, affiches en wat niet meer. Maar u mag zelf natuurlijk ook materiaal meenemen.

Opnamen van de 141ste filiaalsactie

Zaterdag 12 augustus was de **141ste** filiaalsie. Deze was gericht tegen de verkoop door De Atlantie van **Hecuslaaistraat 42-A**, alweer de 34ste woning van deze vastgoedcorpo in Zuid in de 33ste week van 2023. Een knap gemiddelde van één per week. Weer een bewonersvereniging gekrijst voor de gemeentelijke regeling **Van Hoog Naar Laag**. Opnamen gemaakt door **Vicky Fedder**.

Facebook Twitter Website Website

Deze e-mail is verstuurd aan {{email}} • Als u geen nieuwsbrief meer wilt ontvangen, kunt u zich hier afmelden • U kunt ook uw gegevens inzien en wijzigen. • Voor een goede ontvangst vragen u {{email}}@lapostapost.com toe aan uw adresboek.

Laposta