

Aankoop Eester

uitlegnotitie ten behoeve van de Algemene Ledenvergadering, 16-12-21

- In februari 2020 maakt woonstichting De Key, de wooncorporatie die de Eester aan ons verhuurt, bekend dat zij de ruimte wil verkopen omdat verhuur van deze ruimte niet tot haar kerntaken hoort en omdat zij geld nodig heeft voor nieuwbouwinvesteringen. Het Eester-bestuur protesteert, omdat het van mening is dat ‘maatschappelijk vastgoed’ niet zo maar op de markt aan bijvoorbeeld projectontwikkelaars verkocht moet worden.
- De Key toont daar enigszins begrip voor en geeft de Buurtcoöperatie ruim de tijd (tot augustus 2023) om te onderzoeken of zij zelf tot aankoop van de Eester zou kunnen overgaan. (Een verplichting overigens die de corporatie altijd in acht moet nemen als zij vastgoed op de markt brengt: eerst krijgt de huurder een half jaar de tijd om te kijken of hij het zelf kan kopen. Het bijzondere hier is dat wij bijna drie jaar de tijd krijgen.)
- Het Eester-bestuur blijft sceptisch, maar als in maart 2021 het taxatierapport bekend wordt, verandert dat. Het rapport taxeert de verkoopwaarde op 370.000 euro (daarboven komen dan nog de verwervingskosten). Dat is een aankoopbedrag dat mogelijk binnen het bereik van Buurtcoöperatie de Eester valt.
- Het Eester-bestuur besluit in mei 2021 een werkgroep in het leven te roepen die moet gaan onderzoeken of aankoop van de Eester door de Buurtcoöperatie mogelijk is en zo ja, daar de noodzakelijke stappen voor te zetten. De werkgroep krijgt de volgende uitgangspunten mee:
 - Structureel lagere lasten
 - Geen risico met betrekking tot de verhuurbaarheid/verkoopbaarheid bij verhuizing, verplaatsing of opheffing van de Buurtcoöperatie
 - Realiseren van buurtbetrokkenheid / buurteigenaarschap in de financiering (crowdfunding)
 - Adequate beheerstructuur die geen extra druk op de activiteiten van de Buurtcoöperatie legt.
- De werkgroep bestaat uit de volgende personen: Han Schoonderbeek, Hetty Vlug, Renée Hoogendoorn, Jos van der Lans, Herman Bouwmeester en Meta de Vries (die helaas wegens ziekte minder kan doen). De werkgroep laat zich ondersteunen door Jasper Klapwijk, die op meerdere plaatsen in het land vergelijkbare projecten samen met bewonersorganisaties tot een goed einde heeft gebracht. Zie: <https://kantelingen.nl/>
- De werkgroep heeft inmiddels vijf keer vergaderd en in die periode gewerkt aan: een businesscase waarin alles kosten en scenario's over een langere termijn worden doorberekend; contacten met de gemeente, fondsen en banken gelegd, een mini-onderzoekje gehouden of er belangstelling is in de buurt voor zogenaamde Eester-aandelen, een aanzet voor een campagneplan (motto: Verrijk de buurt, investeer in de Eester), een buurtenquête en nog meer. Als basis voor gesprekken is een uitlegnotitie geschreven (volgt hierna).
- Stand van zaken. De werkgroep acht aankoop van de Eester gunstig en kansrijk. Op de volgende wijze kan aan de uitgangspunten worden voldaan:

.-. de maandelijkse lasten zijn nu ongeveer € 2700 per maand, in alle financieringsscenario's die tot nu toe zijn gehanteerd komen de maandelijkse lasten bij een financiering van 475.000 euro (dat is dus inclusief verwervings- en campagnekosten, plus investeringen in het pand met betrekking tot achterstallig onderhoud, geluidsisolatie & akoestiek en duurzaamheid) rondom de 2000 euro.

.-. de verhuurbaarheid / verkoopbaarheid in het geval van verplaatsing of beëindiging van Buurtcoöperatie de Eester is markttechnisch en bouwtechnisch onderzocht. Als bedrijfsruimte is het pand geschikt voor verschillende vormen van dienstverlening (buurtteams, fysiotherapeuten, et cetera) en bouwtechnisch kent het pand goede mogelijkheden om er verschillende bijzondere appartementen van te maken, waardoor de waardestijging ruim toereikend is om financiële verplichtingen na te komen.

.-. De belangstelling voor de aankoop van Eester-aandelen is in kleine kring en persoonlijke interviewtjes onderzocht. Mensen zijn gevraagd of zij er over na willen denken om voor een looptijd van vijf of tien jaar aandelen te kopen van € 250,- tegen een rente van 2%. Het antwoord daarop was in vrijwel alle gevallen positief. De doelstelling is om tenminste een kwart van de financiering (ruim 100.000 euro) via de uitgifte van Eester-aandelen te realiseren.

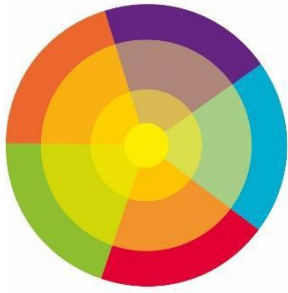
.-. Om de dagelijkse administratieve gang van zaken van Buurtcoöperatie de Eester niet overmatig te belasten wordt voor de aankoop een beheerstichting opgericht die het eigendom exploiteert en de financieringsrelaties afwikkelt. Mogelijk wordt voor het binnenhalen van de financiering ook nog een vriendenstichting in het leven geroepen.

- Aanpak voor 2022 Het plan is om in januari 2022 een enquête te houden om te polsen of mensen benaderbaar zijn voor de aankoop van een Eester-aandeel (en daarmee meteen de gegadigden in beeld te krijgen). Tegelijkertijd ontwikkelen we dan het campagnemateriaal (folder, Eester-krant, affiches, et cetera) en starten we in februari of maart met de campagne, die in fases zal verlopen. (Steeds beoordelen wat het resultaat is en dan nieuwe doelgerichte initiatieven nemen.) Naast de werkgroep willen we een apart campagneteam oprichten dat zich vooral richt op de werving van Eester-aandelen.

- Ter bespreking in de ALV Het belangrijkste doel is om de leden te informeren over wat er is onderzocht en wat de plannen zijn. De beslissing om uiteindelijk tot aankoop over te gaan (en de verplichtingen van de financiering aan te gaan) is uiteindelijk aan het bestuur van Buurtcoöperatie de Eester, waarbij deze al dan niet via een algemene ledenvergadering de leden zo precies en adequaat mogelijk informeert over de precieze condities en consequenties die aan de aankoop verbonden zijn. De verwachting is dat tegen de zomer van 2022 de knoop om al dan niet tot aankoop over te gaan kan worden doorgehakt.

- Er is wel een mogelijke disclaimer in dit proces. De taxatiewaarde zoals vastgesteld in maart, geldt voor een half jaar. De Autoriteit Woningcorporaties verplicht de Key om als die termijn verstreken is bij een verkoop opnieuw een taxatie te laten maken. Mochten wij in de loop van 2022 besluiten tot aankoop over te gaan, dan wordt de verkoopprijs gebaseerd op een nieuwe taxatie en in de op drift geraakte vastgoedmarkt is dat dus een onzekere factor.

Werkgroep Aankoop Eester, 10-12-2021, *Jos van der Lans*



de Eester

Buurtcoöperatie

Verrijk de buurt, investeer in de Eester

Het OHG is een relatief jong woongebied in Amsterdam. Het ontwikkelde zich vanaf de jaren negentig langs de kades van de voormalige haven van Amsterdam, ooit een van motoren van de Nederlandse economie. Vanaf 1970 is de haven in verval geraakt en langzaam maar zeker verworden tot een rafelrand van de hoofdstad. Na de nodige discussie werd eind jaren tachtig besloten het gebied tot modern woongebied te ontwikkelen met behoud van de oude havenbekkens. In twee decennia ontstond daarop een qua architectuur fraai vormgegeven stadsdeel waar momenteel zo'n 20.000 mensen wonen. Overigens is het gebied nog steeds niet af. Op het Cruquiseiland, pal tegen het Amsterdam-Rijnkanaal, verrijst momenteel een geheel nieuwe buurt.

Het merendeel van de woningen is particulier bezit (39%) of is vrijesector huur (25%). Het aandeel sociale huurwoningen is ten opzichte van het stedelijk gemiddelde relatief klein (36%) en concentreert zich vooral in het Entrepot-deel en de Architectenbuurt (Cruquius-eiland), niet toevallig wijken die voor 1990 zijn gebouwd. De bewoners die de stedenbouwkundigen voor ogen hadden toen zij hun plannen tekenden zijn het best te omschrijven als moderne stedelingen, liefhebbers van het culturele klimaat in de hoofdstad, kosmopolitisch ingesteld en – zo was het idee - niet echt georiënteerd op hun directe woonomgeving. Het gebied kende weinig voorzieningen en was ook niet echt ingericht op gezinnen. Speelruimte en onderwijsvoorzieningen waren het gebied schraal toebedeeld.



Die gezinnen kwamen er echter wel. Veel meer dan gepland. Daardoor nam de vraag naar onderwijs toe, alsmede de behoefte aan publieke wijkgerichte voorzieningen. Een goede ontmoetingsruimte voor buurtbewoners ontbrak, evenals in de beginjaren, een toereikend aanbod van horecavoorzieningen. In dat laatste is inmiddels voorzien, maar op een buurtruimte was het lang wachten.

Buurtcoöperatie OHG

Het initiatief kwam van bewoners in Entrepot. Naar aanleiding van een aantal problemen in hun directe omgeving kwamen ze bij elkaar en begonnen zij zich een decennium geleden te organiseren. Eerst nog in het verlengde van een bewonerscommissie, maar al snel ontstond de gedachte om een buurtcoöperatie op te richten die de wens om gezamenlijk wat te ondernemen een platform zou kunnen bieden. Want die gezamenlijkheid kon nergens op leunen. Het OHG bestaat uit verschillende schiereilanden, telt tientallen informele netwerken, heeft een reservoir aan creatief talent, een bovengemiddeld aantal zzp'ers, maar er was niets wat hen met elkaar in contact bracht. Een platform, een podium ontbrak.



In 2016 slaagde de jonge vereniging erin om van woonstichting De Key een ruimte te huren die al langere tijd als bedrijfsruimte leeg stond. Het was een bijzondere ruimte, met een wat grotere zaal goed voor bijeenkomsten met zo'n 50/60 mensen, wat kleinere (vergader)ruimten, een keuken, dat alles gedrapeerd rondom een portiek aan de Van Eesterenlaan, in het Entrepot vlak voor de Watertoren. Over de naam die het buurtcentrum moest krijgen hoefden de initiatiefnemers niet lang na te denken: De Eester.

De Eester



Met vereende krachten (en met financiële steun van Stadsdeel Oost) werd de Eester vervolgens ingericht tot het buurtcentrum dat het nu nog steeds is. Buurtbewoners legden er vloeren in, verfdde de muren en bouwden de keuken om zodat hij voor grotere groepen gebruikt kon worden. Na de opening in april 2016 ging het snel. Steeds vaker wisten bewoners van het OHG de Eester te vinden. Niet alleen voor vergaderingen, maar ook voor workshops, yogalessen en trainingen. De ontvangst werd

dagelijks verzorgd door buurtvrijwilligers (gastheren en gastvrouwen) en de Eester groeide ook uit als de thuisbasis voor de Buurtbel, het informele netwerken van onderlinge dienstverlening en behulpzaamheid. Ook de Buurtbalie (het digiplatform voor alle activiteiten, tegenwoordig Wij1019) hield in de Eester kantoor en vanuit de Eester groeide de afgelopen jaren vele projecten gericht op de verduurzaming van het gebied. Zeker na de door de Buurtcoöperatie georganiseerde BuurtTop van april 2019 kwam daar een versnelling in.

De Buurtcoöperatie groeide uit tot hét buurtplatform van de wijk, met de Eester als tastbaar en fysiek epicentrum. Het was dan ook logisch dat de Buurtcoöperatie OHG in 2020 haar naam aanpaste en zich tooide onder de naam die toch al door iedereen werd gebruikt: Buurtcoöperatie de Eester. Vlak voordat corona alles stillegde en de Buurtcoöperatie zich opmaakte om haar vijfjarige bestaan

te vieren, was de bezettingsgraad zo groot dat het vaak lastig was voor buurtbewoners om in de Eester nog een ruimte te huren of te gebruiken. De buurt had het centrum gevonden en maakte – mede als gevolg van zeer betaalbare tarieven - daar steeds nadrukkelijker gebruik van.

Gebruikers: o.a. Pranapower, Bun Tesi, Buurtteam OHG, bestuur Buurtcoöperatie de Eester, Creatief Actief, DansLab, De BuurtBel, De Groene Eester, De Vergroeners Oostelijk Havengebied, DuurzaamOHG,

Verkoop door De Key

Buurtcentrum de Eester is eigendom van woonstichting De Key. In het najaar van 2020 heeft De Key kenbaar gemaakt het Buurtcentrum te willen verkopen. De corporatie ziet de verhuur niet langer als een kerntaak en zoekt geld om nieuwbouw voor starters op de woningmarkt te realiseren. De Buurtcoöperatie was daar niet onmiddellijk enthousiast over. Maatschappelijk vastgoed dat in handen komt van commerciële beleggers wordt daar doorgaans niet beter van. Wel duurder. Bovendien dacht het bestuur van de Buurtcoöperatie dat aankoop in de op hol geslagen woningmarkt in Amsterdam niet tot haar financiële mogelijkheden zo behoren.

Dat bleek mee te vallen. Een taxatierapport in maart 2021 stelde de waarde vast op 370.000 euro, wat de totale aankoop som (inclusief kosten koper) op een kleine vier ton zou brengen. Voor een bedrijfsruimte van ongeveer 225 m² is dat niet een bedrag dat voor een bewonersorganisatie onmogelijk op te brengen is. Zeker gezien de huidige stand van de rente. Reden waarom het bestuur van de Buurtcoöperatie besloot om een werkgroep van deskundige bewoners in het leven te roepen die serieus zou gaan onderzoeken of de Buurtcoöperatie in enigerlei vorm de Eester zou kunnen kopen. De werkgroep kreeg drie uitgangspunten mee: (1) het eigenaarschap zou zicht moeten bieden op een structurele verlaging van de kosten van de exploitatie; (2) het risico zou verantwoord moeten zijn en (3) de mogelijke aankoop zou ook op een betrouwbare wijze administratief en organisatorisch gestalte moeten krijgen. Met die opdracht is de werkgroep in de zomer van 2021 aan de slag gegaan, daarbij ondersteund door Jasper Klapwijk, een adviseur die zijn sporen heeft verdiend in het begeleiden van bewonersorganisaties en vastgoedtransities.

Aankoop met hybride financiering

Er zijn vier vormen om financiering te realiseren die uiteindelijk een aankoop van De Eester mogelijk zouden kunnen maken.

1. Geld lenen bij een bank of vermogensbeheerder;
2. Subsidie van particuliere fondsen of van de lokale overheid;
3. Een bijdrage uit eigen middelen, of te wel het vermogen van de Buurtcoöperatie;
4. Door geld bij buurtbewoners en/of geïnteresseerden in te zamelen door bijvoorbeeld het uitgeven van Eester-aandelen.

Het is niet zo dat daarbij uit één financieringsvorm gekozen moet worden, een combinatie van de verschillende vormen ligt niet alleen voor de hand, maar is ook het meest realistisch.

Ad 1: *Geld lenen bij een bank of vermogensbeheerder of particulier fonds*

Er zijn zeker banken of andere financiële partijen die bereid zijn om een gedeelte van de aankoopssom te financieren. Alleen: zij zullen zeker niet de hele aankoopssom willen financieren. Bij verenigingen of non-profit-verenigingen stellen zij doorgaans als voorwaarde dat een deel van de financiering uit andere middelen (giften, aandelen of uit eigen vermogen) moet worden gefinancierd. De werkgroep gaat er in het financieringsonderzoek vanuit dat via deze vorm van externe financiering de helft van het te verwachten aankoopbedrag zal moeten worden gefinancierd. Dat komt neer op 200.0000 euro.

Ad 2 *Subsidie of giften of heel erg gunstige leningen van particuliere fondsen of de lokale overheid*

Er zijn een aantal fondsen die financiële middelen ter beschikking stellen die bewonersorganisaties in staat stellen om buurtvastgoed in eigen beheer te nemen. Daarmee willen zij stimuleren dat burgers/buurtbewoners zeggenschap krijgen over voorzieningen waar zij in hun buurt gebruik van kunnen maken en daardoor per saldo minder afhankelijk kunnen optreden van geldstomen van derde partijen. Ook de lokale overheid, in het geval van De Eester de gemeente Amsterdam en het stadsdeel Oost, streeft dit doel na. Incidenteel kunnen zij middelen ter beschikking stellen die verkoop mogelijk maken. In het onderzoek streven we er naar om op deze wijze een kwart van het aankoopbedrag gefinancierd te krijgen door eenmalige subsidies van de gemeente Amsterdam in combinatie met giften of leningen van particuliere fondsen. Het streefbedrag is € 100.000. De komende maanden peilen we of daar belangstelling voor bestaat.

Ad 3: *Bijdrage uit eigen middelen oftewel het vermogen van de Buurtcoöperatie*

Dit zou een te overwegen bron van financiering kunnen zijn als daar voor het vermogen ter beschikking zou zijn. Om kort te gaan: dat is het niet. Het opgebouwde vermogen van Buurtcoöperatie de Eester is vooral ontstaan om risico's af te dekken en onvoorziene problemen met betrekking tot personeel en het Buurtcentrum op te kunnen lossen. Het is niet bedoeld als bron om tot aankoop van vastgoed over te gaan. Behalve een relatief klein bedrag is van deze bron weinig te verwachten.

Ad 4: *Buurtbewoners of andere geïnteresseerden kopen (massaal) een Eester-aandeel*

Een ook in andere gemeenten beproefde methode is om financiering te realiseren via het verkopen van buurtaandelen, in deze: Eester-aandelen. Dat wil zeggen: buurtbewoners worden in de gelegenheid gesteld om voor een bepaald bedrag (bijvoorbeeld 250 euro) een of meerdere aandelen te kopen. Het aandeel heeft een looptijd (10 jaar) en keert jaarlijks rente uit (bijvoorbeeld 2%). De hypothese is dat de buurt via een dergelijke Eester-aandelen-uitgifte voor tenminste 25% kan bijdragen aan de financiering van de aankoop van De Eester. Dat komt neer op € 100.000,- of te wel 400 aandelen van € 250,-. De komende maanden peilen we onder bewoners of daar belangstelling voor bestaat.

In schema:

BENODIGDE FINANCIERING: 400.000		
Lening banken of vermogensbeheerder	Giften of subsidies	Aandelenverkoop
50%	25%	25%
€ 200.000,-	€ 100.000,-	€ 100.000,-

Waarom is het belangrijk dat buurtbewoners meefinancieren?

Buurtcentrum de Eester is een publieke ruimte in het OHG waarin bewoners met elkaar een platform creëren om elkaar te ontmoeten, activiteiten te organiseren en te werken aan verbetering van de kwaliteit van de woonomgeving. Het is laagdrempelig, voor iedereen toegankelijk en - niet onbelangrijk – er is geen alternatief. Er zijn simpelweg weinig of geen andere ruimten beschikbaar die in deze behoefte kunnen voorzien.

Buurtbewoners via de verkoop van aandelen betrekken bij de aankoop van De Eester is daarom niet alleen een mogelijkheid om de financiering rond te krijgen, het is ook een middel om het gevoel van eigenaarschap van buurtbewoners voor hun eigen voorzieningen te vergroten. Het gaat een stapje verder dan van mening te zijn dat je het buurtcentrum 'belangrijk' vindt (een mening die vrijwel iedereen in het OHG onderschrijft). Het vraagt om een engagement die meer consequenties heeft, omdat deze tot in de eigen portemonnee ingrijpt (ook al keert een aandeel rente uit). De buurt op deze wijze mee te laten investeren betekent dat mensen het gevoel hebben daadwerkelijk aan de buurt bij te dragen. Precies dat drukt het motto van de campagne uit waarmee de Buurtcoöperatie de aandelen aan de man/vrouw wil gaan brengen: Verrijk de buurt, investeer in de Eester.

Planning

De werkgroep van de Buurtcoöperatie wil 2021 gebruiken om te onderzoeken of de externe financiering via leningen en subsidies/giften mogelijk is. De Algemene Ledenvergadering van de Buurtcoöperatie moet dan in december een besluit nemen. Als het licht door de leden op groen wordt gezet dan wil Buurtcoöperatie de Eester een campagne starten om buurtbewoners te overtuigen om Eester-aandelen te kopen. Ook zullen andere Amsterdammers de mogelijkheid krijgen te investeren middels het aanschaffen van aandelen. In het voorjaar van 2022 moet dan duidelijk worden of aankoop door de Buurtcoöperatie gerealiseerd zal gaan worden, waarbij tevens de administratieve en organisatorische voorwaarden voldoende gewaarborgd dienen te worden.

Werkgroep Aankoop Eester

Herman Bouwmeester, Renée Hoogendoorn, Jos van der Lans, Han Schoonderbeek, Hetty Vlug, Jasper Veldwijk (adviseur)

September / oktober 2021

Oppervlakte-maten van de ruimten in Buurtcentrum de Eester

Entresol	24,0
Grote ruimte	63,0
Keuken	17,0
Vergaderruimte	17,0
Vergaderruimte	19,0
Receptie	28,0
Werkplekken	57,0
WC	6,0
Hal	5,0
	236,0



De vijf leidende thema's van Buurtcoöperatie de Eester zijn:



1. Bij **De Eester zorgt & helpt** zetten buurtbewoners zich in om elkaar te helpen en ondersteunen. Of het nu gaat om samen wandelen, Taalhulp, reparatieklusjes in huis, hulp bij boodschappen, ingewikkelde juridische of administratieve zaken of een ritje naar het ziekenhuis met de Eestermobiel, er is altijd wel een buur die iets voor een ander wil doen.



2. De **Eester Imps** organiseert workshops als knutselen, yoga, koken of percussie voor kinderen van 4 t/m 12 jaar. Door het brede aanbod aan naschoolse activiteiten, kunnen kinderen ontdekken wat hen interesseert, of juist niet. De Labs worden verzorgd door kunstenaars en ondernemers uit de buurt.



3. **De Eester leert & recreëert** - en rond de Eester worden diverse activiteiten georganiseerd voor en door buurtbewoners. Hieronder vallen een aantal grotere grote evenementen per jaar: de OHG Loop in mei en het Eesterfestival, met buurtrestaurant, in de zomer. En in de wintermaanden verzorgen we zondagmatinees in de Eester.



4. **De Eester verduurzaamt** inventariseert, stimuleert, initieert, ondersteunt en faciliteert duurzame initiatieven in de wijk. Kernactiviteiten zijn energietransitie, circulaire economie en groen. Dit heeft geleid tot concrete projecten zoals: de maandelijkse Schonestratendag, de Weggeefkraam, Reparatietafel en NaaiCafé, de Energiecommissie en de buurtmarktplaats op Wij1019.



5. **De Eester denkt mee en lost op** - Bewoners vinden bij de Eester een platform om met ideeën te komen, de haalbaarheid van hun plan te onderzoeken en te komen met oplossingen.