Delta
MARKTONDERZOEK



Statusupdate Overstap Erfpacht

Gemeente Amsterdam

22 juli 2021

INHOUD

1. **Achtergrond en doelstellingen**
2. Conclusies en aanbevelingen
3. Kennis
4. Houding
5. Gedrag
6. Stellingen
7. Achtergrondinformatie
8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Achtergrond en doelstellingen

ACHTERGROND

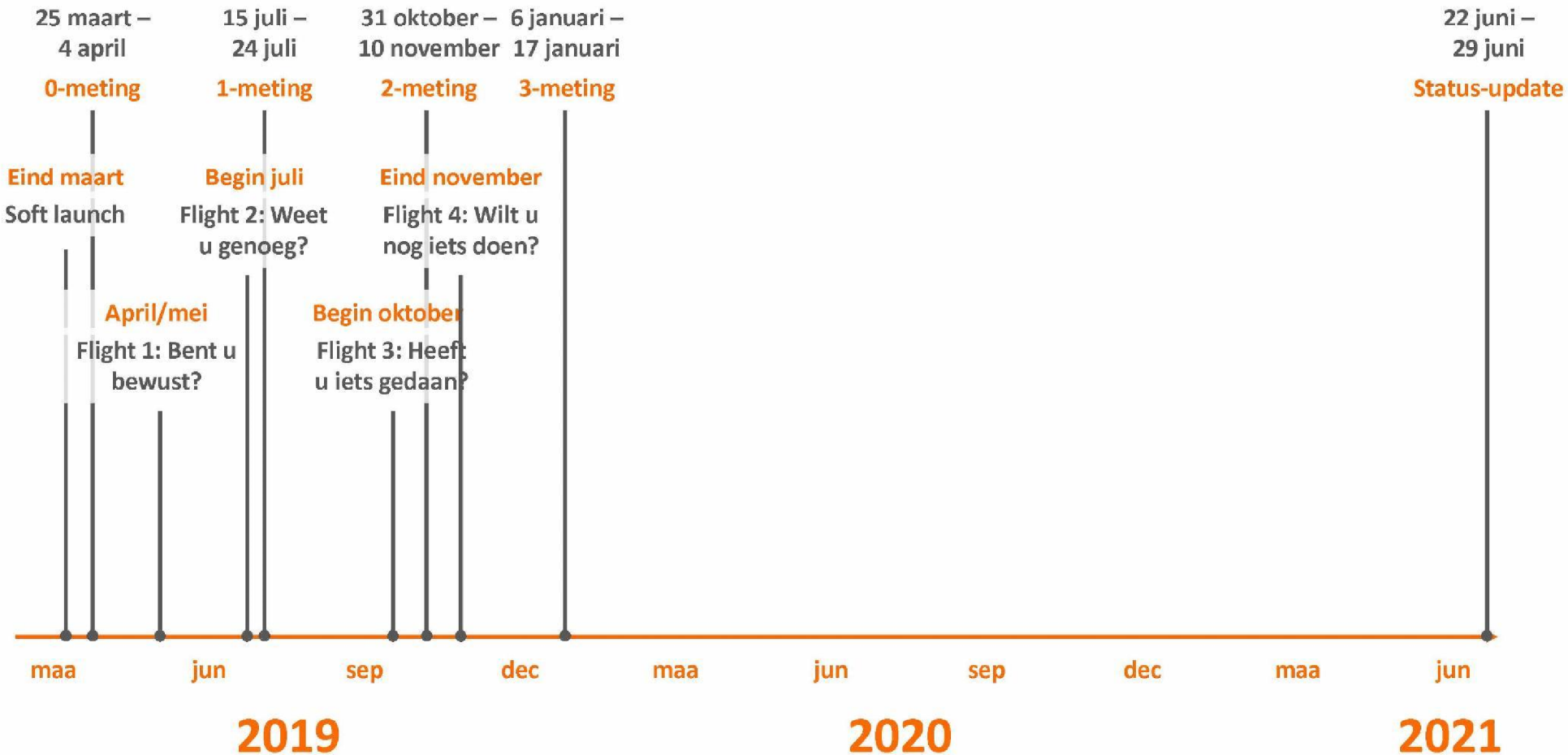
In 2017 heeft gemeente Amsterdam een Overstapregeling ingevoerd om huiseigenaren met een woning op erfpachtgrond tegemoet te komen in de vergoeding voor het gebruik van de grond. Huiseigenaren krijgen de mogelijkheid om hun tijdelijke of voortdurende erfpacht om te zetten in een eeuwigdurende erfpacht, met extra gunstige voorwaarden tot 8-1-2020.

Om alle huiseigenaren de gelegenheid te geven deze Overstapregeling te overwegen en indien gewenst met de aantrekkelijke gunstige voorwaarden te gebruiken, zette Gemeente Amsterdam de informerende publiekscampagne “Overstap Erfpacht” in. In 2019/2020 evalueerde Delta voor Gemeente Amsterdam het effect van deze campagne op de kennis, houding en het gedrag van huiseigenaren ten aanzien van de Overstapregeling met een viertal effectmetingen (zie tijdlijn volgende slide).

Ondertussen hebben de woningeigenaren die een aanbieding aangevraagd hebben vóór 8-1-2021 kunnen profiteren van de gunstige voorwaarden. Een deel van de aanvragers heeft deze aanbieding inmiddels geaccepteerd. Een ander deel – zo’n 11.000 erfpachters – heeft de laatste stappen in de overstap niet tijdig gezet, waardoor de aanbieding is verlopen. Om te achterhalen wat hier de reden van is en een beeld te krijgen van de huidige houding van woningeigenaren ten aanzien van de overstapmogelijkheid, heeft Gemeente Amsterdam behoefte aan een status-update.



Achtergrond en doelstellingen – tijdlijn van voorgaande metingen en huidig onderzoek



Achtergrond en doelstellingen

DOELSTELLINGEN

De primaire onderzoeksvraag voor deze status-update is:

*In hoeverre geeft / gaf de mogelijkheid om over te stappen naar eeuwigdurend erfpacht Nederlandstalige huiseigenaren in Amsterdam met een woning op erfpachtgrond het gevoel van **financiële zekerheid**. En/of – indien van toepassing – was de overstap ingegeven door de tijdelijke gunstige voorwaarden (korting; voordelige WOZ-waarde)?*

DEELONDERWERPEN

Naast deze onderzoeksvraag is gekeken naar de drie gedragspsychologische niveaus van *kennis*, *houding* en *gedrag* en wordt rekening gehouden met de maatschappelijke context:

- **Context.** In hoeverre *kan* en *wil* men zich op dit moment bezig houden met erfpacht? **Kennis**. Heeft men bekend voldoende kennis over de overstapmogelijkheden om een weloverwogen keuze te kunnen maken? Waarom wel/niet?
- **Houding.** Wat is het sentiment t.a.v. eeuwigdurende erfpacht? In hoeverre geeft deze vorm van erfpacht het gevoel van financiële zekerheid? Is het persoonlijk relevant?
- **Gedrag.** Heeft men de aanbieding aangevraagd? Wat is de huidige status van de aanvraag? Heeft men een besluit genomen? Waarom wel/niet?

Dit rapport bevat de resultaten van de status-update. Zie rechts enkele achtergrond-gegevens van de deelnemers aan dit onderzoek. Meer achtergrondinformatie is te vinden in het corresponderende hoofdstuk. Waar relevant worden de resultaten van deze status-update vergeleken met de resultaten van de laatste campagne effectmeting (3-meting) van januari 2020.

Geslacht	Erfpachters
Man	104
Vrouw	93
Wil niet zeggen	1
Totaal	**198**

Leeftijd	Erfpachters
< 40 jaar	51
41-60 jaar	76
61+ jaar	71
Totaal	**198**

Stadsdeel	Erfpachters
Centrum	16
Nieuw-West	45
Noord	31
Oost	21
West	29
Zuid	23
Zuid-Oost	33
Totaal	**198**

INHOUD

1. Achtergrond en doelstellingen

2. **Conclusies en aanbevelingen**

3. Kennis

4. Houding

5. Gedrag

6. Stellingen

7. Achtergrondinformatie

8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Conclusies – Kennis en houding

1. **HET KENNIS-NIVEAU VAN DE ERFPACHTERS OVER EEUWIGDURENDE ERFPACHT IS HOOG. SPONTAAN ZIJN ERFPACHTERS BETER OP DE HOOGTE VAN DE MOGELIJKHEID OM EEUWIGDUREND AF TE KOPEN, DAN VAST TE ZETTEN. DE MEERDERHEID MEN VOELT ZICH GOED GEÏNFORMEERD DOOR GEMEENTE AMSTERDAM EN DE MEERDERHEID WERD DOOR DE COMMUNICATIE VANUIT DE GEMEENTE AANGEZET OM BEZIG TE ZIJN MET HET ONDERWERP ERFPACHT.**
   - Bekendheid met eeuwigdurende erfpacht is hoog (83%). Spontaan zijn erfpachters beter op de hoogte van de mogelijkheid om de erfpacht eeuwigdurend *af te kopen* (68%) dan *vast te zetten* (23%). Wanneer de mogelijkheden voorgelegd worden is 91% van de erfpachters bekend met het *afkopen* en 87% met *vastzetten*.
   - Voor 69% was communicatie vanuit Gemeente Amsterdam de belangrijkste aanleiding om zich te bezig te houden met erfpacht.
   - 60% van de erfpachters geeft aan (zeer) goed geïnformeerd te zijn door Gemeente Amsterdam. Ze hebben duidelijke informatie ontvangen over verschillende opties/scenario's en zijn van mening dat hulpmiddelen als de Rekentool en Overstapportaal makkelijk in gebruik waren. Erfpachters die van mening zijn dat ze slecht geïnformeerd zijn (14%), hebben behoefte aan een uitleg in eenvoudige taal en willen meer duidelijkheid over de consequenties voor de persoonlijke situatie.

2. **BIJNA DE HELFT VAN DE ERFPACHTERS (47%) IS (ZEER) POSITIEF TEN AANZIEN VAN DE MOGELIJKHEID OM OVER TE STAPPEN OP EEUWIGDURENDE ERFPACHT. TWEE VIJFDE (39%) VAN DE ERFPACHTERS IS NEUTRAAL; EN ÉÉN ACHTSTE (13%) IS (ZEER) NEGATIEF.**
   - Een deel van de erfpachters met een (zeer) positieve houding geven spontaan aan dat eeuwigdurende erfpacht financiële zekerheid biedt. De kans op een onverwachte kostenstijging in de toekomst wordt geëlimineerd. Een ander deel geeft aan dat eeuwigdurende erfpacht voor een waardevermeerdering van de woning zorgt en op die manier financieel voordeel oplevert.
   - Van de erfpachters met een neutrale houding, is een deel juist van mening dat het onduidelijk is of overstappen meerwaarde oplevert.
   - Daarnaast hebben neutrale en negatieve erfpachters het gevoel dat eeuwigdurende erfpacht onnodig veel geld kost of niet relevant is, omdat het einde van het huidige tijdvak ver in de toekomst ligt.

Conclusies – Gedrag

3. DRIE VAN DE VIJF ERFPACHTERS IS OVERGESTAPT (42%) OF HEEFT BESLOTEN OVER TE STAPPEN EN MOET NOG EEN EN ANDER REGELEN (15%). EEN OP DE VIJF (20%) IS NOG AAN HET OVERWEGEN; 3% HEEFT EEN OVERSTAP NOG NIET OVERWOGEN, MAAR GAAT DAT WEL DOEN. EEN OP DE ZES (16%) HEEFT DE OVERSTAP OVERWOGEN EN BESLOTEN NIET OVER TE STAPPEN. 5% HEEFT DE OVERSTAP NIET OVERWOGEN EN GAAT DAT OOK NIET DOEN.

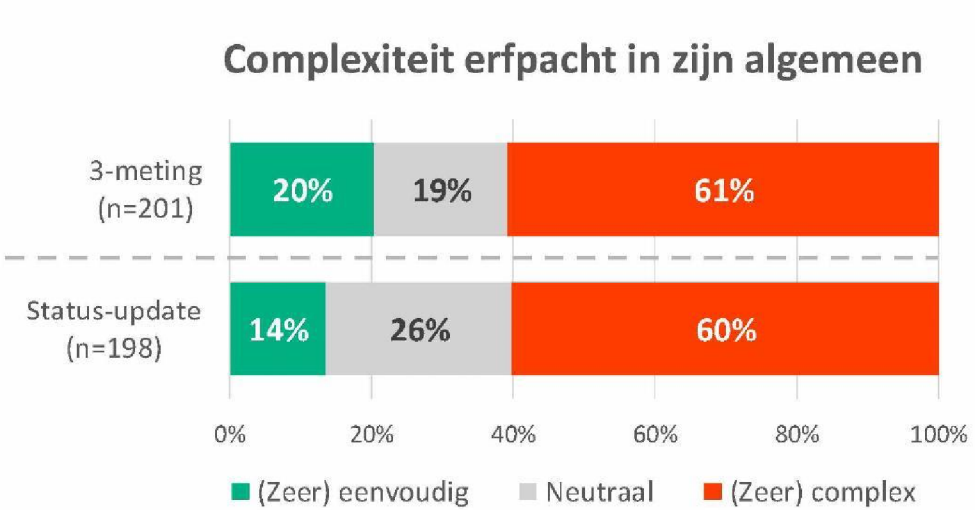
- **Erfpachters die overgestapt zijn (42%)**, doen dit met name vanwege de financiële zekerheid en duidelijkheid die eeuwigdurende erfpacht biedt; en het financiële voordeel voor de waarde van de woning, met het oog op een eventuele verkoop.
- **De erfpachters die besloten hebben om over te stappen, maar nog een en ander moeten regelen (15%)** zijn er niet van overtuigd dat eeuwigdurende erfpacht financiële zekerheid oplevert (37% is het (helemaal) eens met deze stelling). Dit is tevens een groep die zich weinig zorgen maakt over de eigen financiële situatie (63% maakt zich (helemaal) geen zorgen). Waarschijnlijk beschikken zij over voldoende financiële middelen en hebben geen eeuwigdurende erfpacht nodig om zich financieel zeker te voelen. De overstap is bij deze groep nog niet rond, omdat zij nog wachten op de aanbieding van Gemeente Amsterdam (6% van de 15%); of de aanbieding al geaccepteerd hebben, maar nog moeten ondertekenen bij de notaris (6% van de 15%).
- **De erfpachters die aan het overwegen zijn of nog gaan overwegen (23%)**, vinden het onderwerp erg complex (78% vindt het onderwerp (zeer) complex); en heeft minder gelegenheid/tijd om zich ermee bezig te houden (56% heeft gelegenheid/tijd om zich erin te verdiepen) wat barrières vormt om zich met het onderwerp bezig te houden. Deze groep maakt zich wel de meeste zorgen over de eigen financiële situatie (47% (helemaal) eens) en is minder overtuigd dat ze zelf in staat zijn om zelfstandig een afweging te maken tussen eeuwigdurende en voortdurende erfpacht (53% (helemaal) eens). Zij schakelen sneller een [redacted] in bij belangrijke financiële beslissingen (40% (helemaal) eens), maar hebben hier niet altijd budget voor (9% geeft aan dat dit de reden is dat men niet overwogen heeft/ geen besluit heeft genomen). Veel van de barrières om een besluit te nemen liggen bij *willen* en *kunnen* (Fogg Behavioral Model, slide 24). Er is ook een deel dat nog steeds op de aanbieding van Gemeente Amsterdam.
- **Erfpachters die niet overstappen/overwegen (20%)** zijn minder (beneden gemiddeld) gemotiveerd om er tijd/moeite in te steken (60% wil tijd en moeite in het onderwerp steken) en zien geen financiële voordelen van een overstap naar eeuwigdurende erfpacht (33% geeft aan dat dit de reden is dat men niet overweegt/ niet overstapt).

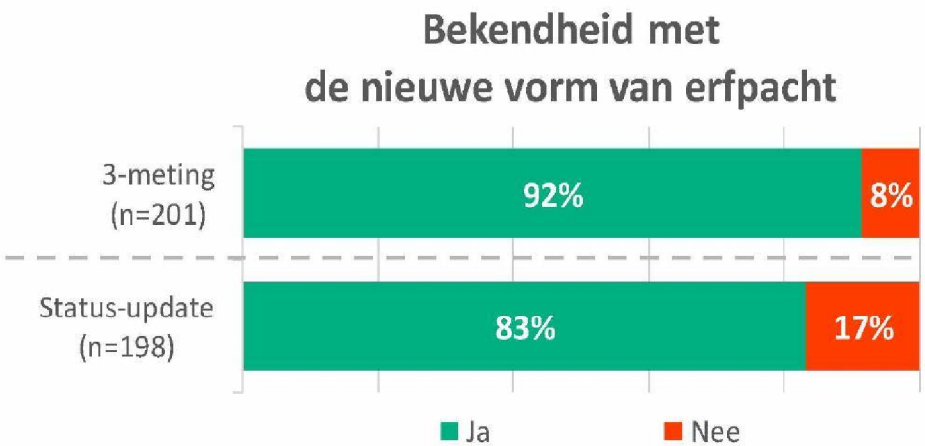
INHOUD

1. Achtergrond en doelstellingen
2. Conclusies en aanbevelingen
3. **Kennis**
4. Houding
5. Gedrag
6. Stellingen
7. Achtergrondinformatie
8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Kennis

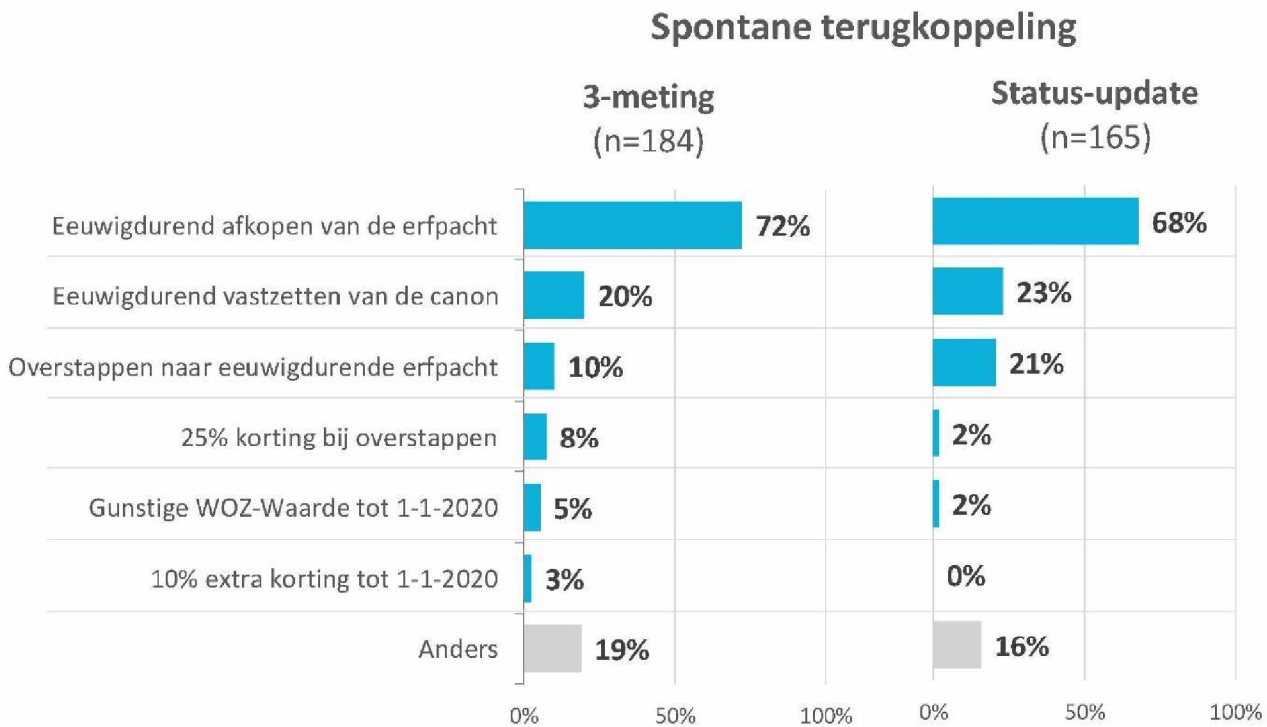
Een meerderheid van de erfpachters vindt *erfpacht in het algemeen* een (zeer) complex onderwerp. De overgrote meerderheid is bekend met *de nieuwe vorm van erfpacht*. Dit aandeel is sinds de laatste effectmeting (3-meting, januari 2020) iets gedaald.





Vragen: "In hoeverre vindt u erfpacht een eenvoudig of een complex onderwerp?" en "Bent u bekend met de nieuwe vorm van erfpacht?"

Erfpachters – die bekend zijn met eeuwigdurende erfpacht – noemen spontaan de mogelijkheid om af te kopen (68%) vaker dan de mogelijkheid om eeuwigdurend vast te zetten (23%).

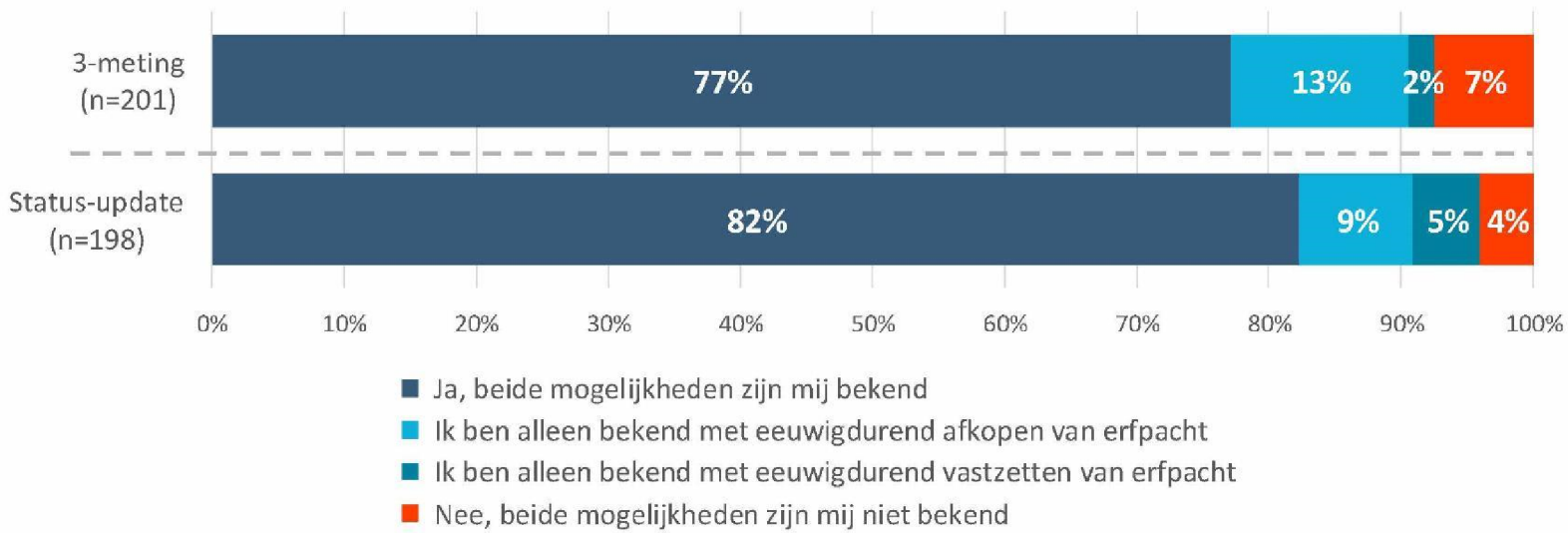


Vraag: "Kunt u omschrijven wat deze verandering voor erfpachters inhoudt?" (Alleen gesteld wanneer men bekend is met de verandering voor erfpachters.)

Kennis

Wanneer de mogelijkheden worden voorgelegd, is de overgrote meerderheid van de erfpachters bekend met beide mogelijkheden (82%). Een op de tien erfpachters (9%) is enkel bekend met eeuwigdurend afkopen. Een erg klein deel (4%) is niet bekend met beide mogelijkheden.

Geholpen bekendheid met mogelijkheden: canon in één keer afkopen OF de hoogte van de canon eeuwigdurend vastzetten

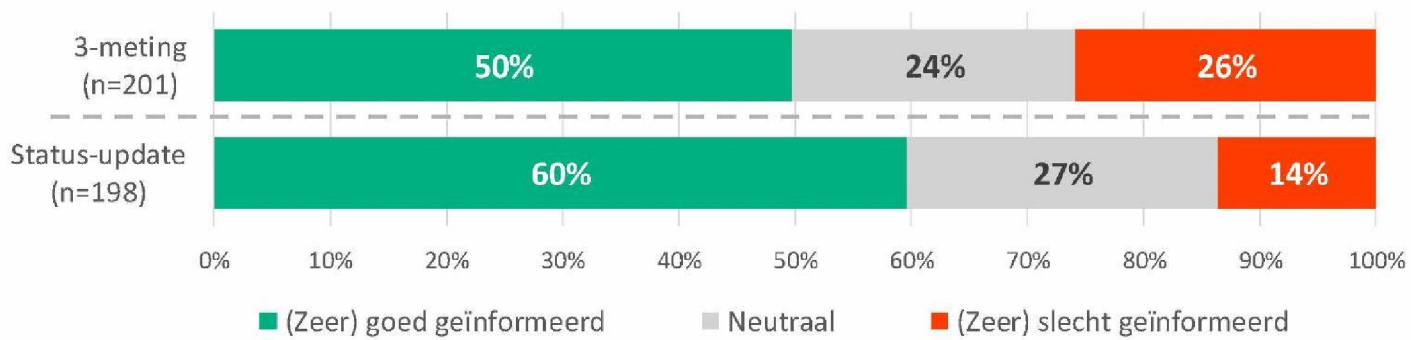


Vraag: "Binnen het eeuwigdurende erfpachtstelsel heeft u twee mogelijkheden. U kunt uw canon (de vergoeding die u betaalt voor het gebruik van de grond) in één keer afkopen OF de hoogte van uw canon nu eeuwigdurend vastzetten. Is u dit bekend?"

Kennis

Drie op de vijf erfpachters geeft aan (zeer) goed geïnformeerd te zijn door Gemeente Amsterdam. Het aandeel erfpachters, dat vindt dat zij (zeer) slecht geïnformeerd zijn, is een stuk lager (14%), dan bij de laatste effectmeting.

Door Gemeente Amsterdam geïnformeerd over de Overstapregeling



Vraag: "Hoe goed of slecht bent u door de Gemeente Amsterdam geïnformeerd over deze Overstapregeling?"

Kennis

Erfpachters die van mening zijn dat ze (zeer) goed geïnformeerd zijn door de Gemeente Amsterdam (60%), geven aan *duidelijke informatie ontvangen te hebben over verschillende opties/scenario's;* en dat *hulpmiddelen als berekeningsmodule en overstapportaal makkelijk in gebruik waren.*

*"Duidelijke informatie die het mogelijk maken om **een keuze te maken uit de opties**."*

(Man, 66-70 jaar)

*"**Overzicht van de kosten van verschillende scenario's** waren redelijk duidelijk (na aanvragen daarvan). Procedure ook duidelijk, via online portaal."*

(Wil niet zeggen, 41-45 jaar)

*"De verschillende opties waren duidelijk aangegeven i.c.m. een **berekeningsmodule**, waarmee je de uiteindelijke kosten kon berekenen."*

(Man, 61-65 jaar)

*"Duidelijke uitleg en voorbeelden. En het **overstapportaal was eenvoudig in te vullen**."*

(Vrouw, 51-55 jaar)

*"Voldoende en duidelijke informatie en ook **herinneringen**."*

(Man, 31-35 jaar)

*"Het was duidelijk wat je moest doen, **wat de verschillende mogelijkheden waren** etc."*

(Vrouw, 46-50 jaar)

*"Duidelijke berichtgeving met een **goede uitleg van de 3 mogelijkheden**: afkoop met jaarbetaling; afkoop met eenmalige betaling; of geen afkoop."*

(Man, 51-55 jaar)

*"**De communicatie was prima**, maar de berekening en de kosten waren erg ingewikkeld en indexering is ook gewoon een gok nemen."*

(Vrouw, 46-50 jaar)

Vraag: "Kunt u aangeven wat u hieraan goed vond? Welke vragen zijn voor u weggenomen?"
(Alleen gesteld wanneer men van mening is dat men (zeer) goed geïnformeerd is door Gemeente Amsterdam.) (n=118)

Erfpachters die van mening zijn dat ze slecht geïnformeerd zijn door de Gemeente Amsterdam (14%), hebben behoefte aan een uitleg in *simpele/normale taal* en willen graag meer *duidelijkheid over de consequenties voor de persoonlijke situatie*.

*"**Meer duidelijke informatie in simpele taal** over dit onderwerp."*

(Vrouw, 36-40 jaar)

*"**Helderder communicatie** die voor iedereen begrijpelijk is en meer begeleiding in de te nemen stappen."*

(Man, 51-55 jaar)

*"Je wordt verwezen naar hun site en daar staat in ambtelijke taal een 'I*I'-verhaal. **Geef in normale taal informatie.** Ik vind dat het gewoon moet blijven zoals het is omdat wij al een hoop geld hebben betaald om de erfpacht voor 50 jaar af te kopen. Nu moeten we weer betalen. Ook vind ik dat de gemeente de notariskosten voor zijn rekening moet nemen. Dus dat is mijn vraag: Waarom moet dit en waarom betalen jullie niet?"*

(Vrouw, 56-60 jaar)

*"Had meer **persoonlijke uitleg** willen hebben."*

(Vrouw, 71 jaar of ouder)

*"Ik zou **het gehele erfpacht verhaal uitgerekend** en wel in een persoonlijke brief willen ontvangen."*

(Vrouw, 66-70 jaar)

*"**Indertijd heb ik niet goed begrepen wat de bedoeling was**. Er bleek ook een termijn van aanvraag te zijn. Toen dat verstreken was werd ik door buren goed geïnformeerd. Termijn van aanvraag was voorbij dus alles onveranderd."*

(Vrouw, 71 jaar of ouder)

*"**Meer transparantie**. Hoe is het bedrag opgebouwd etc."*

(Man, 41-45 jaar)

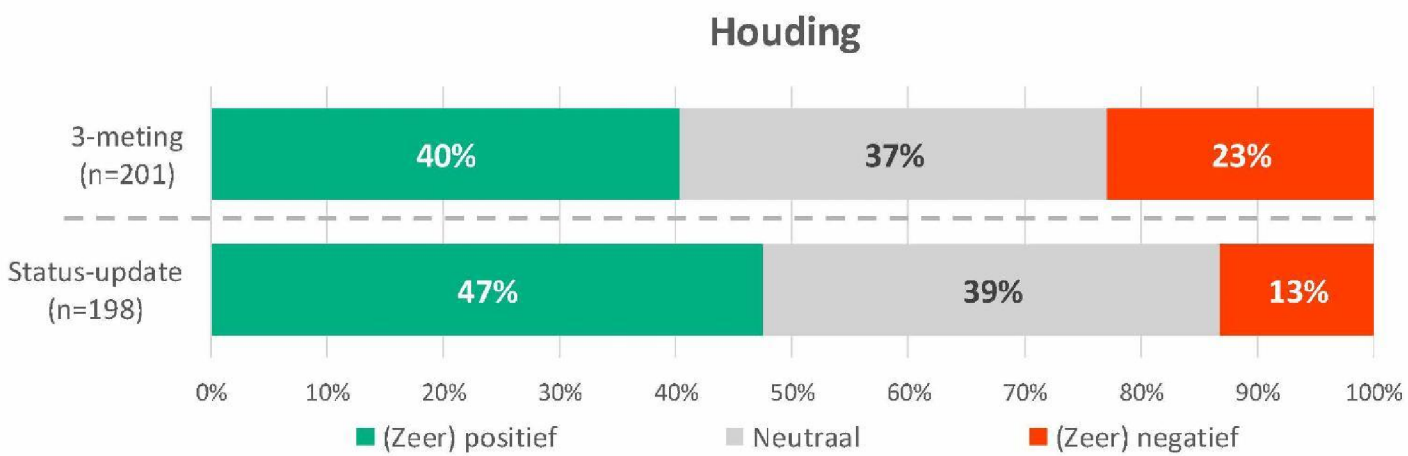
Vraag: "Aan welke informatie heeft u behoefte? Welke vragen heeft u nog?"
(Alleen gesteld wanneer men van mening is dat men (zeer) slecht geïnformeerd is door Gemeente Amsterdam.) (n=27)

INHOUD

1. Achtergrond en doelstellingen
2. Conclusies en aanbevelingen
3. Kennis
4. **Houding**
5. Gedrag
6. Stellingen
7. Achtergrondinformatie
8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Houding

Bijna de helft van de erfpachters (47%) is (zeer) positief ten aanzien van de mogelijkheid om over te stappen op eeuwigdurende erfpacht. Twee vijfde (39%) van de erfpachters is neutraal; en één achtste (13%) is (zeer) negatief.



Vraag: "In hoeverre bent u positief of negatief over de mogelijkheid om over te stappen op eeuwigdurende erfpacht?"

Houding - Positief

De verklaringen die erfpachters geven bij een positieve houding gaan met name over *de (financiële) zekerheid en duidelijkheid* die eeuwigdurende erfpacht biedt (geen onverwachte kostenstijging later); of over *het financiële voordeel* van de waardevermeerdering van de woning.

*"**Duidelijkheid** over de lasten."*
(Vrouw, 46-50 jaar)

*"Ten eerste is er met de eeuwigdurende erfpacht **veel meer zekerheid** voor hypotheekverstrekkers en kopers. Ten tweede zijn de erfpacht tarieven veel betaalbaarder geworden."*
(Man, 71 jaar of ouder)

*"**Financieel zekerheid** na afloop huidige erfpacht periode."*
(Man, 61-65 jaar)

*"Het blijft natuurlijk een draak van een systeem, maar dan is het jaarlijkse bedrag tenminste **duidelijk**!"*
(Vrouw, 61-65 jaar)

*"**Dan weet je waar je aan toe bent**, of bij verkoop van je huis."*
(Vrouw, 56-60 jaar)

*"Het **schept helderheid** voor mezelf en voor eventuele toekomstige bewoners van mijn huis."*
(Vrouw, 36-40 jaar)

*"Verhoogt de waarde van het huis **en biedt zekerheid**."*
(Vrouw, jonger da 20 jaar)

*"Het **geeft zekerheid**, omdat je minder afhankelijk wordt van de grillen van de markt of willekeur van de gemeente."*
(Man, 31-35 jaar)

Vraag: "Waarom bent u <antwoord vorige vraag> over de mogelijkheid om over te stappen op eeuwigdurende erfpacht?" ((zeer) positief n=94)

Houding – Neutraal en negatief

Een deel van de erfpachters die neutraal zijn, vindt het *onduidelijk of overstappen meerwaarde oplevert* (bij verkoop van woning). Andere neutrale en negatieve erfpachters, hebben het gevoel dat eeuwigdurende erfpacht *onnodig veel geld kost* of zijn van mening dat *de looptijd van het huidige tijdvak nog erg lang is*.

*"Het kost een hoop geld en het is **onduidelijk of het afkopen de waarde van jouw huis verhoogt**. Ik hoor om me heen dat het effect nihil is bij verkoop."*

(Man, 66-70 jaar)

***"Mijn erfpacht is afgekocht tot 2044.** Ik ben dan 93 en vind het dus niet zo belangrijk. Vond het bedrag dat ik zou moeten betalen veel te hoog. Tevens de voorwaarden van mijn hypotheekverstrekker waren erg klantonvriendelijk, dus heb ik er van afgezien."*

(Vrouw, 66-70 jaar)

"Kost weer onnodig extra geld."

(Man, 36-40 jaar)

***"Omdat het geldt vanaf 2054** voor mij en ik geen idee heb of dit verstandig is."*

(Man, 51-55 jaar)

*"Erfpachtstelsel is achterhaald en dus niet van deze tijd. **Het is een melkkoe voor Amsterdam.**"*

(Vrouw, 51-55 jaar)

*"Lastig in te schatten of je er goed aan doet om over te stappen. Afkopen is kostbaar, **levert dat iets op bij verkoop van je woning?** Tegenstrijdige berichtgeving vanuit makelaarsland, Gemeente, Vereniging Eigen Huis e.d.."*

(Man, 51-55 jaar)

***"Wij zijn midden vijftig, hebben de erfpacht voor 30 jaar afgekocht**, dus is voor ons alleen een voordeel voor de verkoop van de woning."*

(Vrouw, 51-55 jaar)

*"Mogelijk **te duur**."*

(Vrouw, 51-55 jaar)

*"Het erfpacht blijft een **oneerlijke 'belasting'**."*

(Man, 61-65 jaar)

"Looptijd afgekochte erfpacht is nog 48 jaar."

(Vrouw, 71 jaar of ouder)

Vraag: "Waarom bent u <antwoord vorige vraag> over de mogelijkheid om over te stappen op eeuwigdurende erfpacht?" (neutraal n=78; (zeer) negatief n=26)

INHOUD

1. Achtergrond en doelstellingen
2. Conclusies en aanbevelingen
3. Kennis
4. Houding
5. **Gedrag**
6. Stellingen
7. Achtergrondinformatie
8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Gedrag

LEGENDA

Op de volgende slides worden steeds verwezen naar verschillende groepen erfpachters op basis van de fase van het overwegings- en overstapproces waarin zij zich bevinden (zie volgende slide).

Om deze groepen gemakkelijk terug te vinden in het rapport, wordt er in de rechterbovenhoek met gekleurde blokjes steeds aangegeven welke subgroepen vertegenwoordigd zijn in de resultaten op de slide.

LEGENDA	SUBGROEP	%	n
	Erfpachters die overgestapt zijn en de aanbieding geaccepteerd hebben	42%	n=83
	Erfpachters die besloten hebben over te stappen, maar nog een en ander moeten regelen	15%	n=30
	Erfpachters die nog aan het overwegen zijn	20%	n=39
	Erfpachters die nog gaan overwegen	3%	n=6
	Erfpachters die niet overstappen	16%	n=31
	Erfpachters die niet overwegen	5%	n=9

Het percentage erfpachters dat besloten heeft over te stappen naar eeuwigdurende erfpacht is – net als bij de laatste effectmeting – 57%. Hiervan moet 15% nog een en ander regelen. Het aandeel dat de overstap overwogen heeft/aan het overwegen is – eveneens als bij de laatste effectmeting – 92%.



Aangezien antwoorden in grote lijnen overeen komen, voegen we de volgende categorieën samen:

Ik ben de overstap aan het overwegen, maar heb nog geen besluit genomen (20%) + **Ik heb de overstap nog niet overwogen, maar ga dat wel doen (3%)** tot → (Gaat nog) overwegen (n=45)

Ik heb de overstap wel overwogen en besloten om niet over te stappen (16%) + **Ik heb de overstap niet overwogen en ga dat ook niet doen (5%)** tot → Gaat niet overstappen/overwegen (n=40)

Vraag: "Wat betreft eeuwigdurende erfpacht, welke van onderstaande mogelijkheden is het meest op u van toepassing?"

Redenen om (nog) niet over te stappen/overwegen zijn divers. Overstappen is niet relevant, omdat de huidige termijn pas ver in de toekomst afloopt; men wacht op bericht van de gemeente; heeft nog onvoldoende tijd gehad om een besluit te nemen; of ziet onvoldoende toegevoegde waarde.

*"De huidige **termijn loopt pas in 2053 af.** Zonde van de extra investering."*

(Man, 36-40 jaar, overstap overwogen en besloten om niet over te stappen)

"Ik wil eerst een totaal overzicht van de bedragen ontvangen."

(Vrouw, 66-70 jaar, overstap aan het overwegen, maar nog geen besluit genomen)

"Ik had het erg druk met andere zaken."

(Vrouw, 31-35 jaar, overstap nog niet overwogen, maar ga dat wel doen)

"De gemeente stelt het steeds uit dus daar wacht ik op."

(Man, 31-35 jaar, overstap nog niet overwogen, maar ga dat wel doen)

*"Ik heb **nog 34 jaar te gaan met de huidige erfpacht** en die is voor 50 jaar afgekocht."*

(Vrouw, 46-50 jaar, overstap overwogen en besloten om niet over te stappen)

"Nog geen aanbieding gehad van gemeente."

(Man, 41-45 jaar, overstap aan het overwegen, maar nog geen besluit genomen)

"Moet er goed over nadenken."

(Man, 36-40 jaar, overstap aan het overwegen, maar nog geen besluit genomen)

"Gezien mijn leeftijd."

(Vrouw, 66-70 jaar, overstap nog niet overwogen en ga dat ook niet doen)

"Geen toegevoegde waarde."

(Vrouw, 36-40 jaar, overstap nog niet overwogen en ga dat ook niet doen)

Vragen: "Waarom heeft u besloten om niet over te stappen naar eeuwigdurende erfpacht?" (n=31); "Waarom heeft u nog geen besluit kunnen nemen om over te stappen naar eeuwigdurende erfpacht?" (n=39); "Waarom heeft u tot nu toe de overstap nog niet overwogen?" (n=6); "Waarom neemt u het eventueel overstappen naar eeuwigdurende erfpacht niet in overweging?" (n=9)

FOGG BEHAVIOR MODEL

Om gedrag te kunnen stimuleren of veranderen, moeten drie elementen tegelijk plaatsvinden: motivatie (*willen*), vermogen (*kunnen*) en een prikkel. In het Fogg Behaviour Model (een model ontwikkelt door Dr. B.J. Fogg, zie rechts) wordt inzichtelijk gemaakt hoe deze elementen samenhangen

Uit de figuur is af te lezen:

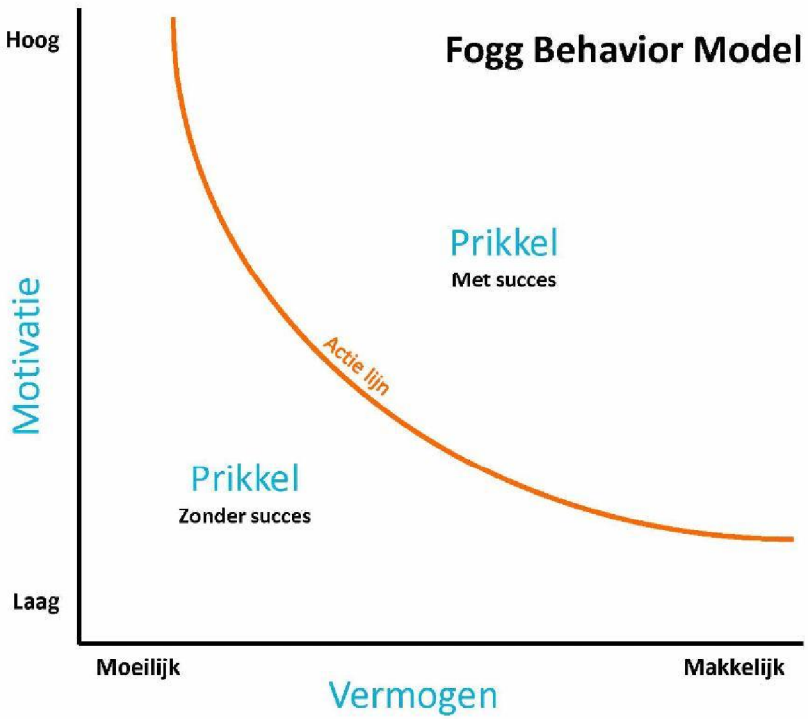
- Bij een sterke motivatie (*willen*) zal iemand – zelfs wanneer het meer moeite (*kunnen*) kost – zeer waarschijnlijk tot actie overgaan.
- Bij een zwakke motivatie (*willen*), kunnen drempels die het vermogen (*kunnen*) belemmeren ervoor zorgen dat iemand niet in actie komt.
- Bij een makkelijke taak (*kunnen*), is er minder motivatie (*willen*) nodig zijn om tot het gedrag te komen.
- Een prikkel kan een belangrijke stimulans zijn om iemand tot actie over te laten gaan.

Op de volgende slides passen we dit model toe op twee motivatie-elementen die samenhangen met erfpacht:

- Mate waarin erfpacht een belangrijk onderwerp is;
- Tijd en moeite *willen* steken in erfpacht;

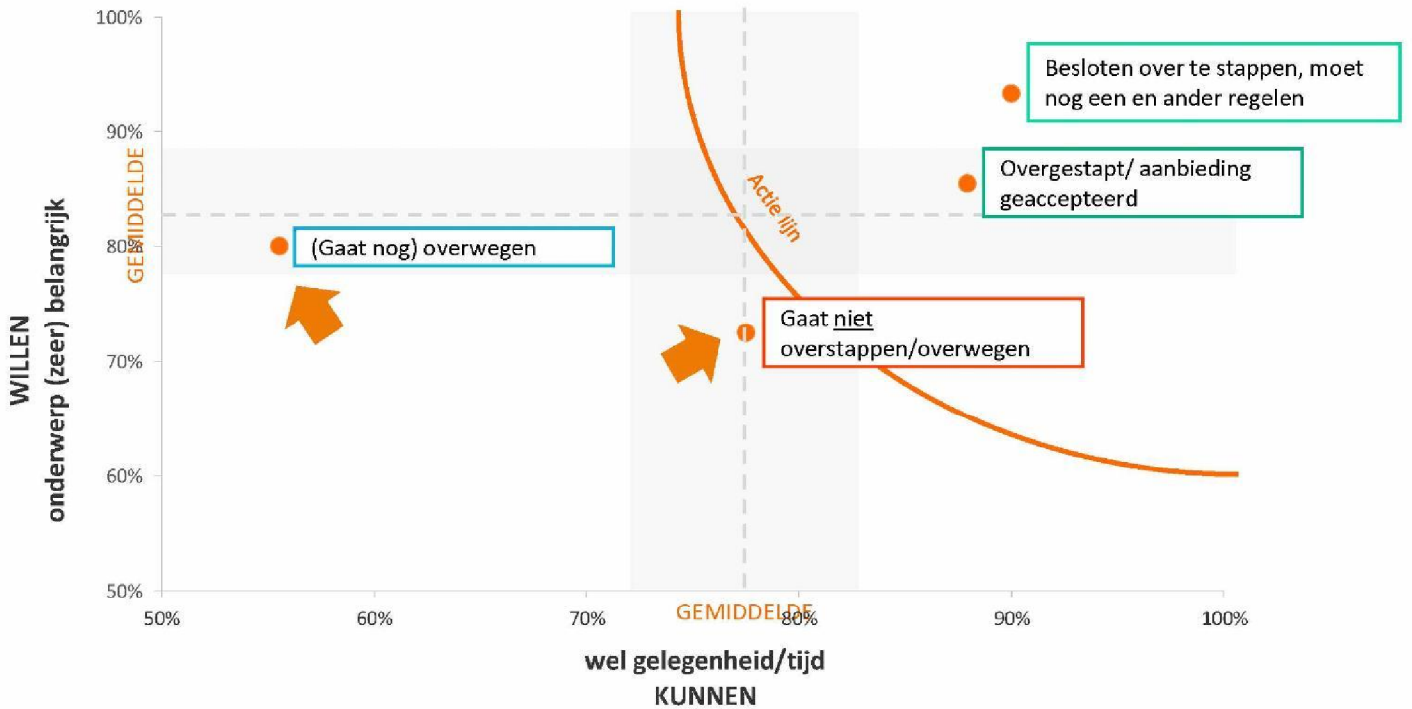
En twee vermogen-elementen:

- Tijd/ gelegenheid hebben om zich te *kunnen* verdiepen in erfpacht;
- Mate waarin erfpacht een eenvoudig/complex onderwerp is.



Gedrag – *Willen* en *kunnen*

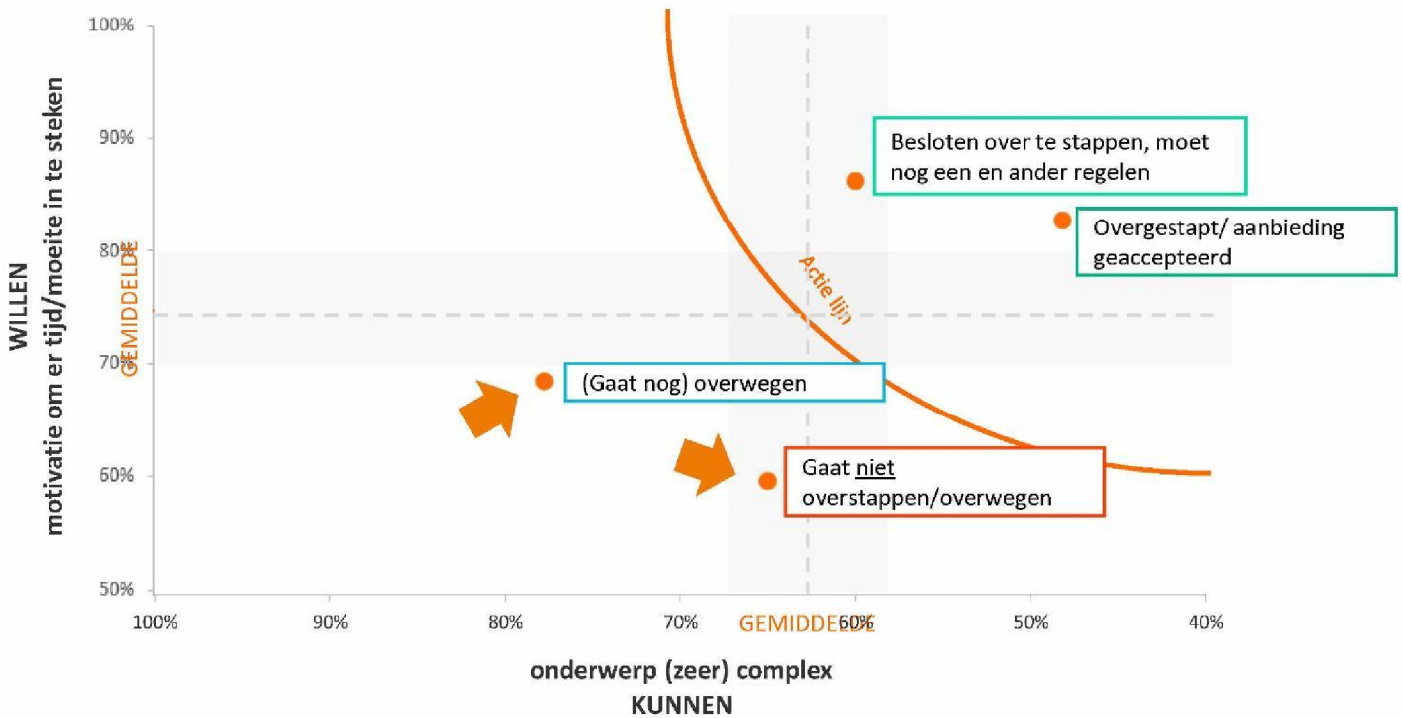
De erfpachters die aan het overwegen zijn of nog gaan overwegen, hebben de minste gelegenheid/tijd om dit te doen, terwijl ze erfpacht wel een belangrijk onderwerp vinden. Erfpachters die niet overstappen/overwegen vinden het onderwerp minder (beneden gemiddeld) belangrijk.



Vragen: "In hoeverre vindt u de erfpacht van uw woning een belangrijk onderwerp, waarin u zich moet verdiepen?" en "In hoeverre heeft u tijd /gelegenheid om zich te verdiepen in de erfpacht van uw woning?"

Gedrag – *Willen* en *kunnen*

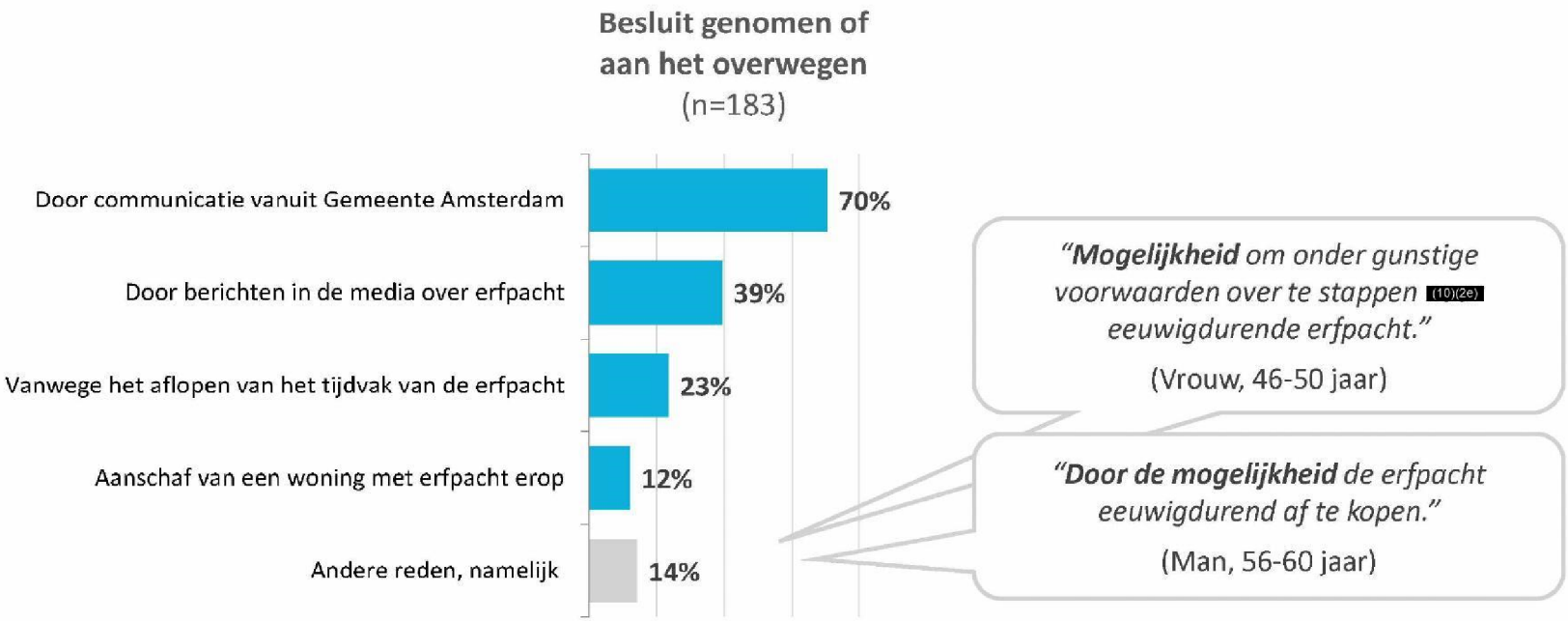
De erfpachters die aan het overwegen zijn of nog gaan overwegen, vinden het onderwerp erg complex, wat een barrière kan vormen om zich ermee bezig te houden. Erfpachters die niet overstappen/overwegen zijn minder (beneden gemiddeld) gemotiveerd om er tijd/moeite in steken.



Vragen: "In hoeverre wilt u tijd en moeite steken dit onderwerp: de erfpacht van uw woning?" en "In hoeverre vindt u erfpacht een eenvoudig of een complex onderwerp?"

Gedrag – *Prikkel* – Erfpachters die een besluit genomen hebben of aan het overwegen zijn

De communicatie vanuit Gemeente Amsterdam is de belangrijkste aanleiding voor erfpachters om zich te verdiepen in het onderwerp en de overstap te overwegen. De communicatie van Gemeente Amsterdam (en de Overstapregeling) is daarmee een belangrijke prikkel geweest.



Vraag: "Wat was voor u de aanleiding om u te verdiepen in de erfpacht van uw woning?"

Gedrag – *Prikkel* – Erfpachters die een besluit genomen hebben of aan het overwegen zijn

De erfpachters die zich in het proces van oriënteren; aanvragen; besluiten; en (evt.) afronden van eeuwigdurende erfpacht bevinden, voelen “urgentie” om ermee bezig te zijn door de recente ontwikkelingen en de Overstapregeling.

*“**Amsterdam is op dit moment bezig met de afkoop van het erfpacht.**”*

(Man, 61-65 jaar)

*“Niet precies op dit moment **maar het speelt wel.** Ik heb vorig jaar (of jaar daarvoor) een aanbod gehad voor eeuwige erfpacht maar heb het niet gedaan. Ik weet niet wat ik moet doen in mijn geval.”*

(Vrouw, 56-60 jaar)

*“**Omdat ik een beslissing moest maken.**”*

(Man, 36-40 jaar)

*“**Omdat ik een keuze moest maken.**”*

(Man, 26-30 jaar)

*“**Er is momenteel veel te doen** over deze materie.”*

(Man, 71 jaar of ouder)

*“**Het is een hot topic.** De overstap op het nieuwe stelsel.”*

(Man, 71 jaar of ouder)

*“**Houd de ontwikkelingen bij** om na te gaan of ik juiste beslissing heb genomen.”*

(Man, 51-55 jaar)

*“**Omdat de gemeente Amsterdam ons voor het blok zet.** Hebben ooit al flink betaald om de erfpacht af te kopen en nu hebben de dames en heren bedacht dat ze meer geld willen binnenhalen dus wordt het erfpacht systeem veranderd. Natuurlijk in het voordeel van de gemeente en in het nadeel van de koper! Kost ons weer een hoop geld en geregel.”*

(Vrouw, 56-60 jaar)

Vragen: “Kunt u toelichten waar u momenteel mee bezig bent wat betreft de erfpacht van uw woning?”
(Alleen gesteld wanneer men op dit moment bezig is met erfpacht) (n=119)

Gedrag – *Prikkel* – Erfpachters die overgestapt zijn en de aanbieding geaccepteerd hebben

De meerderheid van de erfpachters die zijn overgestapt geven aan dit gedaan te hebben vanwege de gunstige voorwaarden van de Overstapregeling.

Is de voordelige Overstapregeling een reden geweest om over te stappen?
(n=83)



Vraag: "Is de voordelige overstapregeling die de gemeente bood een reden voor u geweest om hier gebruik van te maken?"

Gedrag – Erfpachters die overgestapt zijn en de aanbieding geaccepteerd hebben

Redenen om over te stappen komen overeen met de redenen voor een (zeer) positieve houding over de overstapmogelijkheid: *de (financiële) zekerheid en duidelijkheid* die eeuwigdurende erfpacht biedt; en *het financiële voordeel* van de waardevermeerdering woning.

*"**Geen onzekerheid meer in de toekomst.**"*
(Man, 61-65 jaar)

*"**Zekerheid.**"*
(Vrouw, 46-50 jaar)

*"**Geen verplichtingen meer** aan gemeente. Voor zuidoost was de buurtquote niet zo hoog, dus de overstap was te bekostigen."*
(Vrouw, 66-70 jaar)

*"Ik vermoed dat daardoor in de toekomst **mijn huis sneller en voor een betere prijs te verkopen** zal zijn."*
(Vrouw, 56-60 jaar)

*"**Zekerheid en duidelijkheid** voor toekomst. Financieel meer aantrekkelijk."*
(Man, 56-60 jaar)

*"**Ik wil van een toekomstige financiële last af zijn**. Daarnaast bood de gemeente een aantrekkelijke korting om het direct te doen."*
(Man, 46-50 jaar)

*"**Het was goedkoper op langer termijn.**"*
(Vrouw, 26-30 jaar)

*"Met name **interessant voor de verkoop** van het huis en nieuwe kopers."*
(Vrouw, 36-40 jaar)

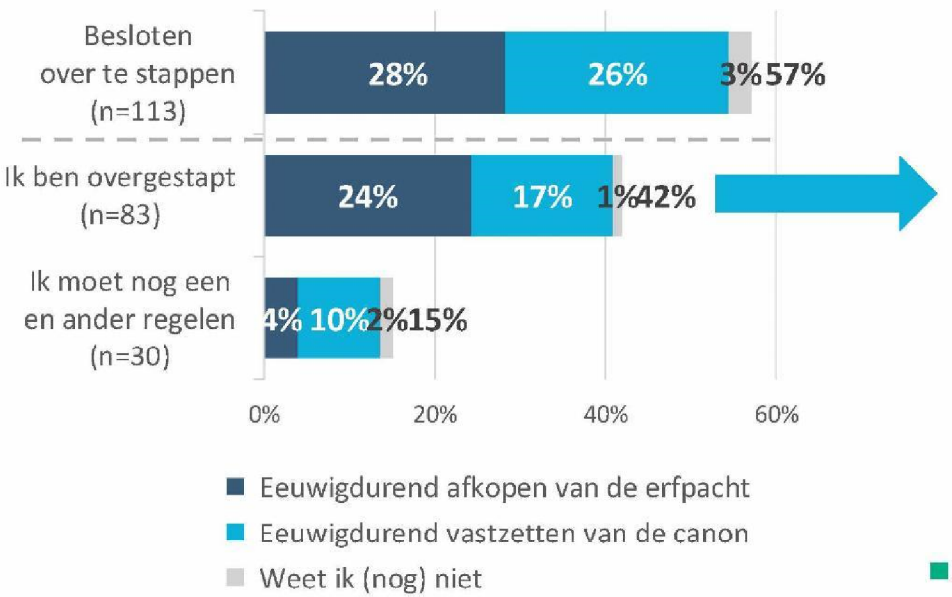
*"**Om er voor altijd van af te zijn** en voor de eventuele verkoopprijs van mijn woning."*
(Man, 36-40 jaar)

Vraag: "Wat heeft u doen beslissen over te stappen naar eeuwigdurende erfpacht??" (n=83)

Gedrag – Erfpachters die besloten hebben over te stappen

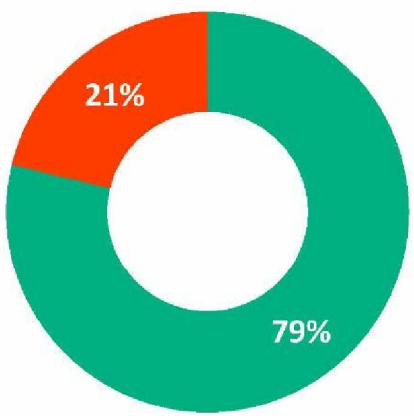
Onder de erfpachters die besloten hebben over te stappen, is de verdeling tussen de keuze voor eeuwigdurend afkopen versus eeuwigdurend vastzetten ongeveer 50/50. Voor erfpachters die op het laatste moment gekozen hebben vast te zetten, was dit een financieel voordeligere optie.

Vorm eeuwigdurende erfpacht



Was eeuwigdurend vastzetten de eerste keuze?

(n=33)



*"De bank was in 2019 niet bereid **mij meer krediet te verstrekken**, benodigd voor de afkoop van de erfpacht."*

(Man, 71 jaar of ouder)

"Financieel gunstiger optie."

(Vrouw, 66-70 jaar)

*"Einde tijdvak pas in 2054, waardoor de **termijnenkeuze financieel voordeliger** is."*

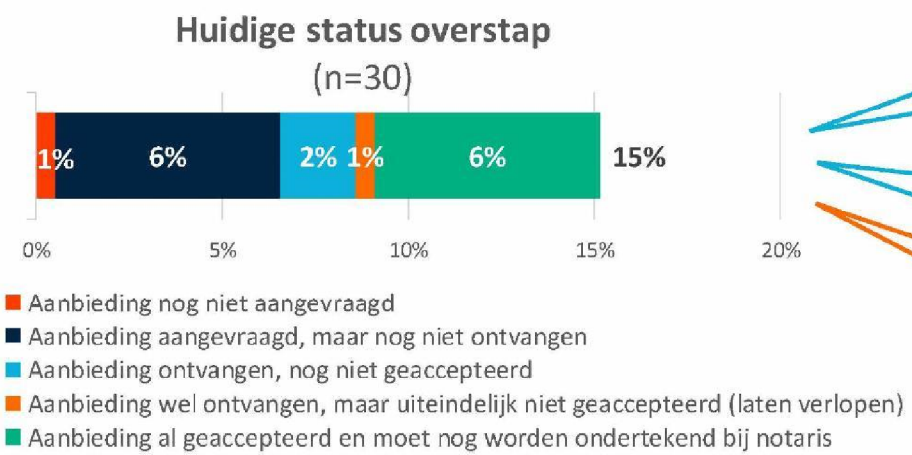
(Man, 56-60 jaar)

Vragen: "Naar welke vorm van eeuwigdurende erfpacht bent u overgestapt/ wilt u overstappen?" (Alleen gesteld wanneer men heeft besloten heeft over te stappen) en "Was dit ook uw eerste keuze?"; "Kunt u toelichten waarom u er voor heeft gekozen om toch niet alles in één keer af te kopen?" (n=7)

Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Gedrag – Erfpachters die besloten hebben over te stappen, maar nog een en ander moeten regelen

Erfpachters die besloten hebben over te stappen, maar nog een en ander moeten regelen, zijn op dit moment veelal nog op de aanbieding aan het wachten; of hebben de aanbieding al geaccepteerd en moeten deze nog ondertekenen bij de notaris.



"Dit ga ik deze week doen, nog geen tijd voor gehad."

(Man, 31-35 jaar)

"Vanwege incorrecte WOZ waarde. De gemeente is hiermee bezig."

(Man, 36-40 jaar)

"Betere aanbieding wachten."

(Vrouw, 41-45 jaar)

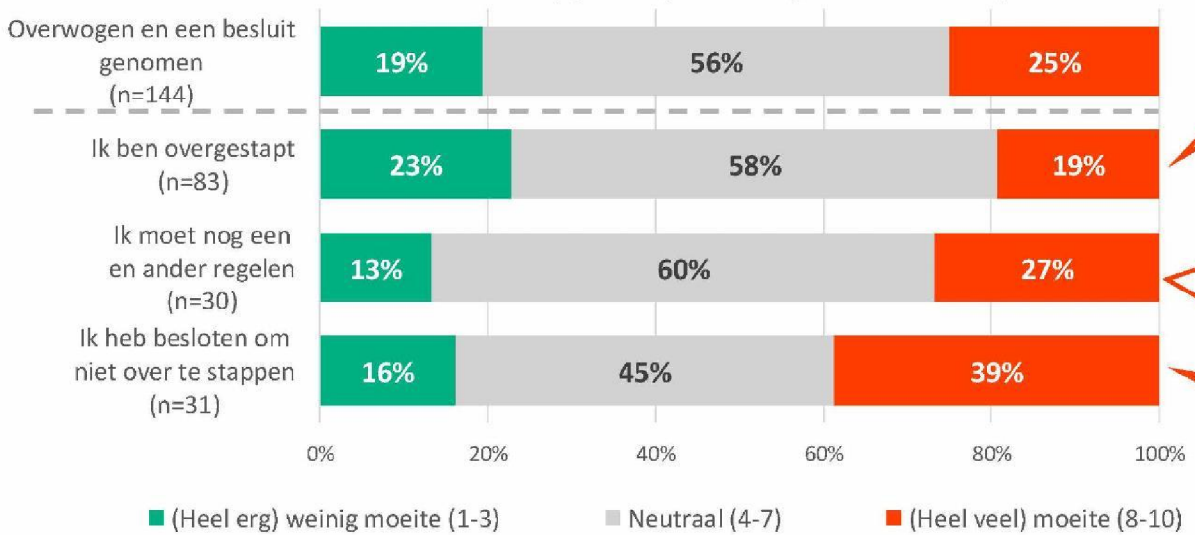
Vragen: "Wat is de huidige status van uw overstap naar eeuwigdurende erfpacht? " (Alleen gesteld wanneer men heeft besloten heeft over te stappen, maar nog een en ander moet regelen); "Waarom heeft u de aanbieding nog niet geaccepteerd?" (n=4); Waarom heeft u de aanbieding niet geaccepteerd? (n=1)

Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Gedrag – Erfpachters die een besluit genomen hebben

Onder de erfpachters die een besluit genomen hebben is een kwart van mening dat het proces (heel veel) moeite heeft gekost. Redenen hiervoor zijn *de* (10)(2e) *duur van het proces; de complexiteit van regelingen;* en *de moeite die het kost om alle consequenties voor de eigen (financiële) situatie te doorgronden.*

Hoeveel moeite heeft het u (tot nu toe) gekost om (te beslissen niet) over te stappen op eeuwigdurende erfpacht?



*"Onze erfpachtrechten waren slecht geadministreerd bij de gemeente. **Het hele proces heeft bij ons geduurd van november 2017 t/m maart 2020.** Veel mailen en bellen was nodig om het voor elkaar te krijgen."*

(Vrouw, 66-70 jaar)

*"Allerlei leuke rekenmodellen, veel verschil in buurtscores/'kortings' percentages. Eigen investeringen in woningverbetering profiteert de gemeente van. **Kost moeite de regelingen te doorgronden**."*

(Vrouw, 51-55 jaar)

*"**Onzekerheid** of ik het aanbod en de informatie echt goed begrepen heb. Ergernis dat er nog veel aanvullende notariskosten bijkomen."*

(Man, 51-55 jaar)

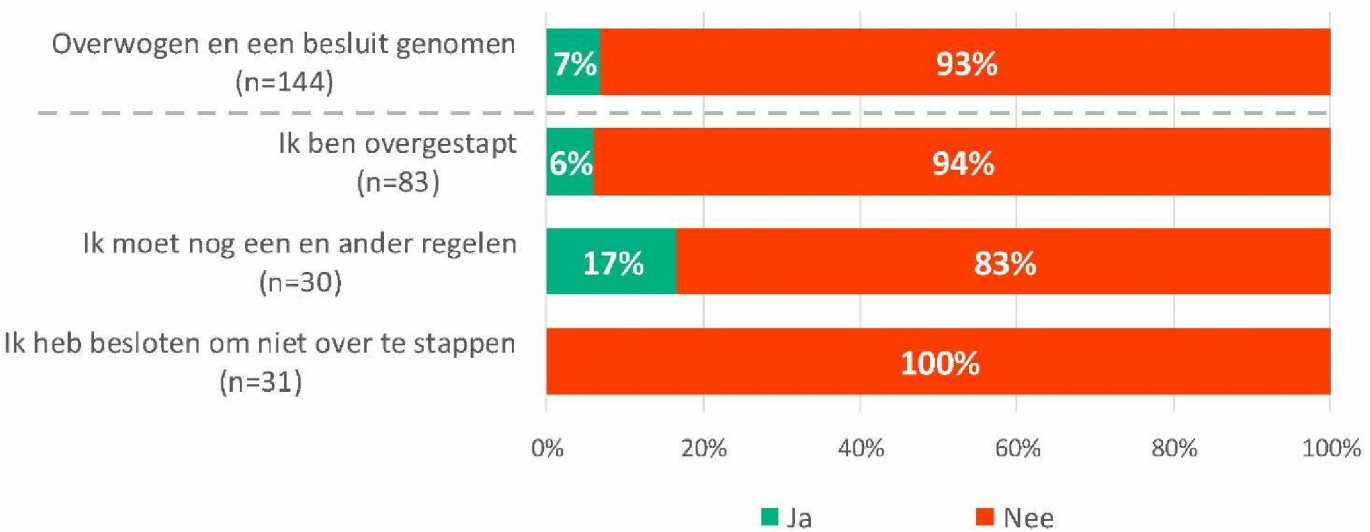
Vragen: "Alles bij elkaar genomen, hoeveel moeite heeft het u gekost om over te stappen op eeuwigdurende erfpacht?" en "Kunt u toelichten waarom de overstap veel moeite kostte?" (n=36)

Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Gedrag – Erfpachters die een besluit genomen hebben

7% van de erfpachters die de overstap overwogen en een besluit genomen heeft, heeft de beslissing besproken met een financieel (10)(2e). Van de groep erfpachters die besloten heeft over te stappen, maar nog een en ander moeten regelen heeft een op de vijf (17%) een financieel (10)(2e) ingeschakeld.

Overstap besproken met financieel (10)(2e)

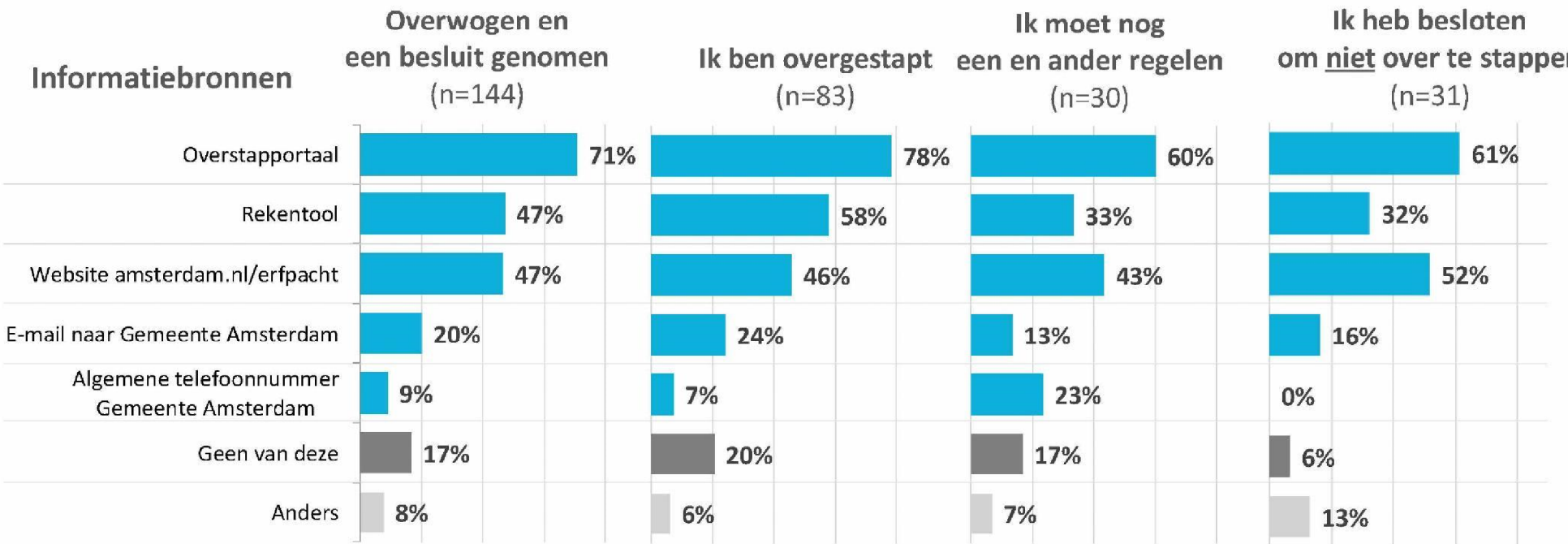


Vraag: "Heeft u een financieel (10)(2e) in de arm genomen om tot een beslissing te komen over het eventueel overstappen op eeuwigdurende erfpacht? (Alleen gesteld aan erfpachters die een besluit genomen hebben.)

Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Gedrag – Erfpachters die een besluit genomen hebben

Wanneer erfpachters willen achterhalen wat een overstap voor de persoonlijke, financiële situatie zou betekenen, wordt het Overstapportaal het meest geraadpleegd (71%). De Rekentool en de website van de Gemeente Amsterdam worden eveneens veel gebruikt (beide 47%).

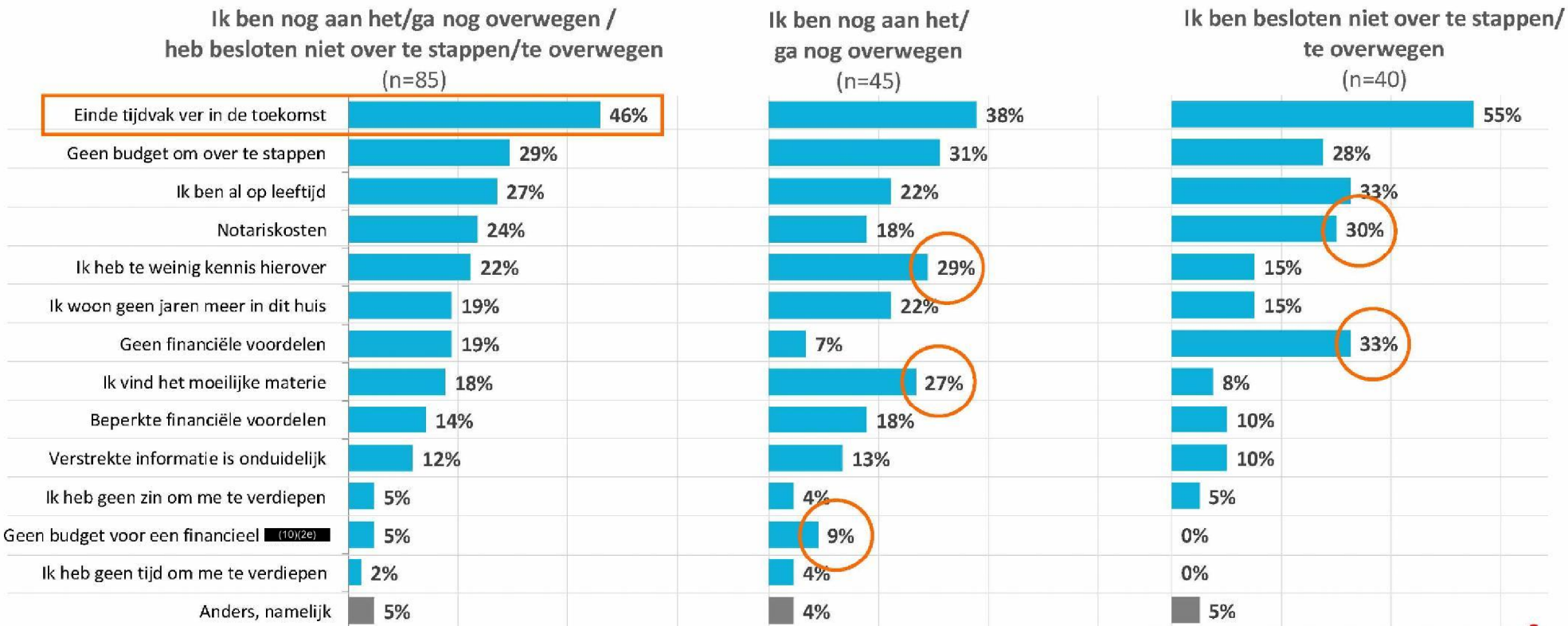


Vraag: "Van welke informatiebronnen heeft u gebruik gemaakt om te bekijken wat de Overstapregeling voor uw persoonlijke, financiële situatie zou betekenen? (Alleen gesteld indien erfpachters overgestapt zijn/ nog een en ander moeten regelen / overwogen hebben en besloten hebben om niet over te stappen)

Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Gedrag – Erfpachters die nog aan het overwegen zijn/nog gaan overwegen / niet overstappen/overwegen

Belangrijkste reden waarom men nog aan het overwegen is/ nog gaat overwegen heeft of besloten heeft niet over te stappen/te overwegen is dat het “einde van het huidige tijdvak ver in de toekomst ligt”.



Vraag: “Welke van onderstaande factoren spelen mee waarom u (nog) niet overweegt/ nog geen besluit heeft genomen/ niet overstapt?”

Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

INHOUD

1. Achtergrond en doelstellingen

2. Conclusies en aanbevelingen

3. Kennis

4. Houding

5. Gedrag

6. **Stellingen**

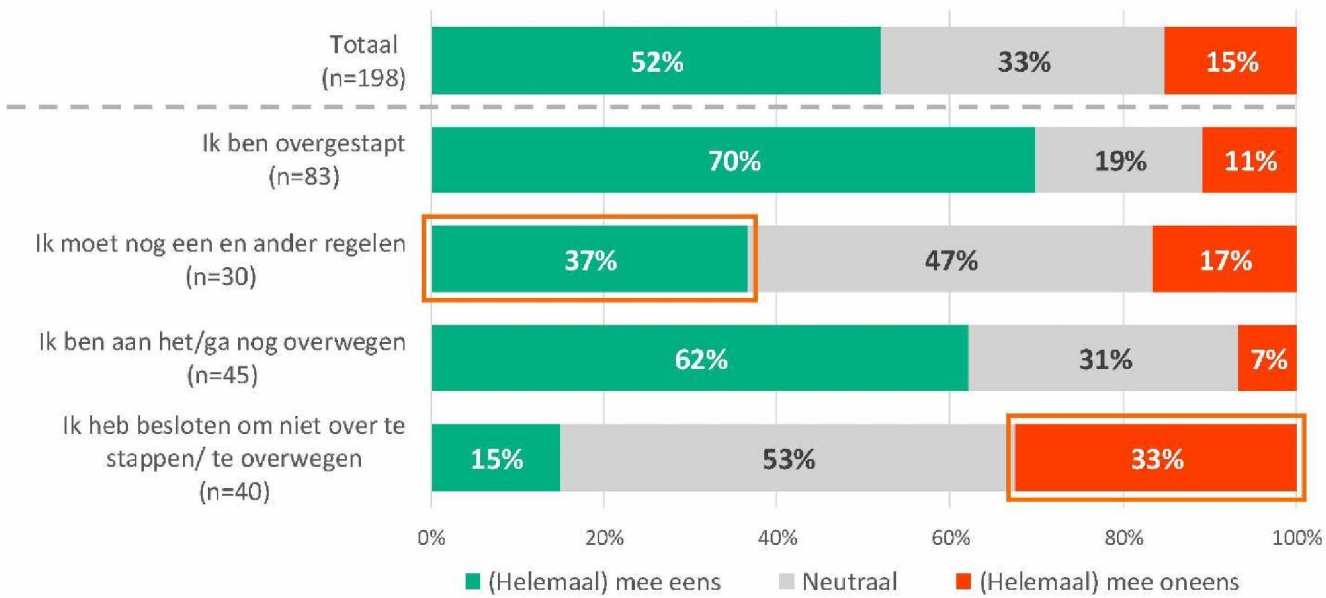
7. Achtergrondinformatie

8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Financiële zekerheid

De helft van de erfpachters (52%) is van mening dat eeuwigdurende erfpacht een gevoel van financiële zekerheid geeft. Onder erfpachters die nog een en ander moeten regelen is dit slechts twee van de vijf (37%). Van de erfpachters die niet overstappen/overwegen is een derde (33%) het niet eens met deze stelling.

Eeuwigdurende erfpacht geeft het gevoel van financiële zekerheid

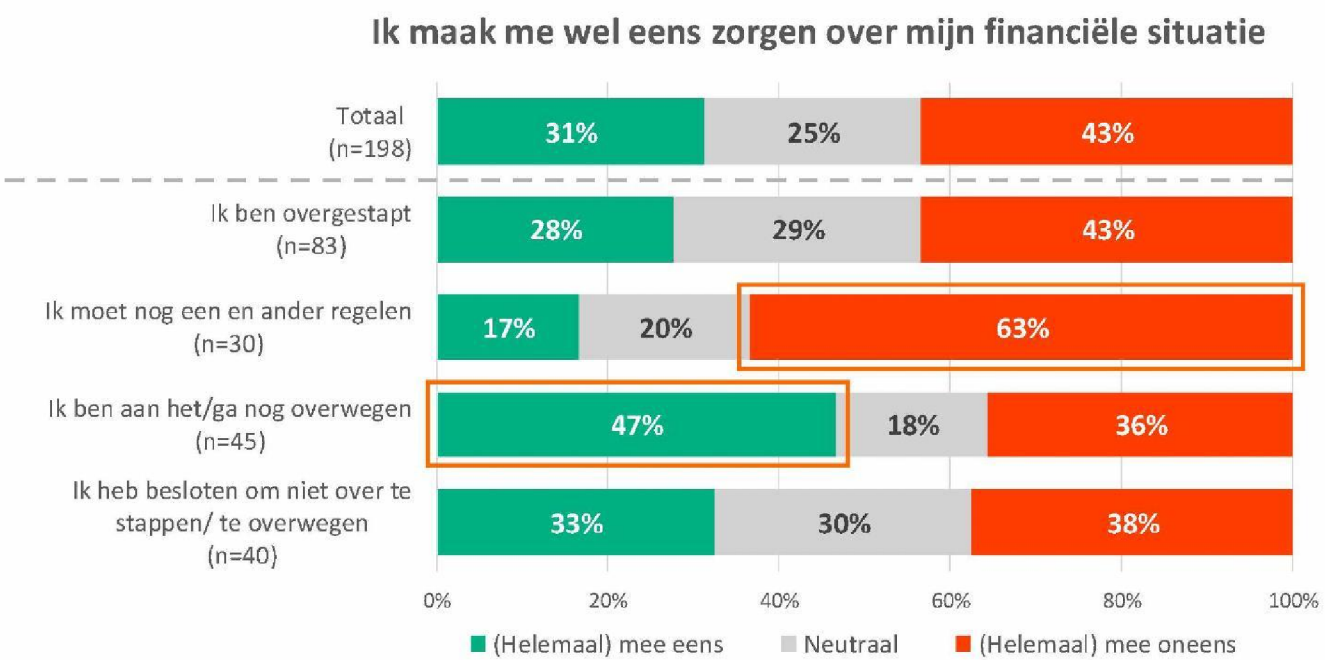


Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Vraag: "In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stellingen? Wees a.u.b. zo eerlijk mogelijk."

Gedrag

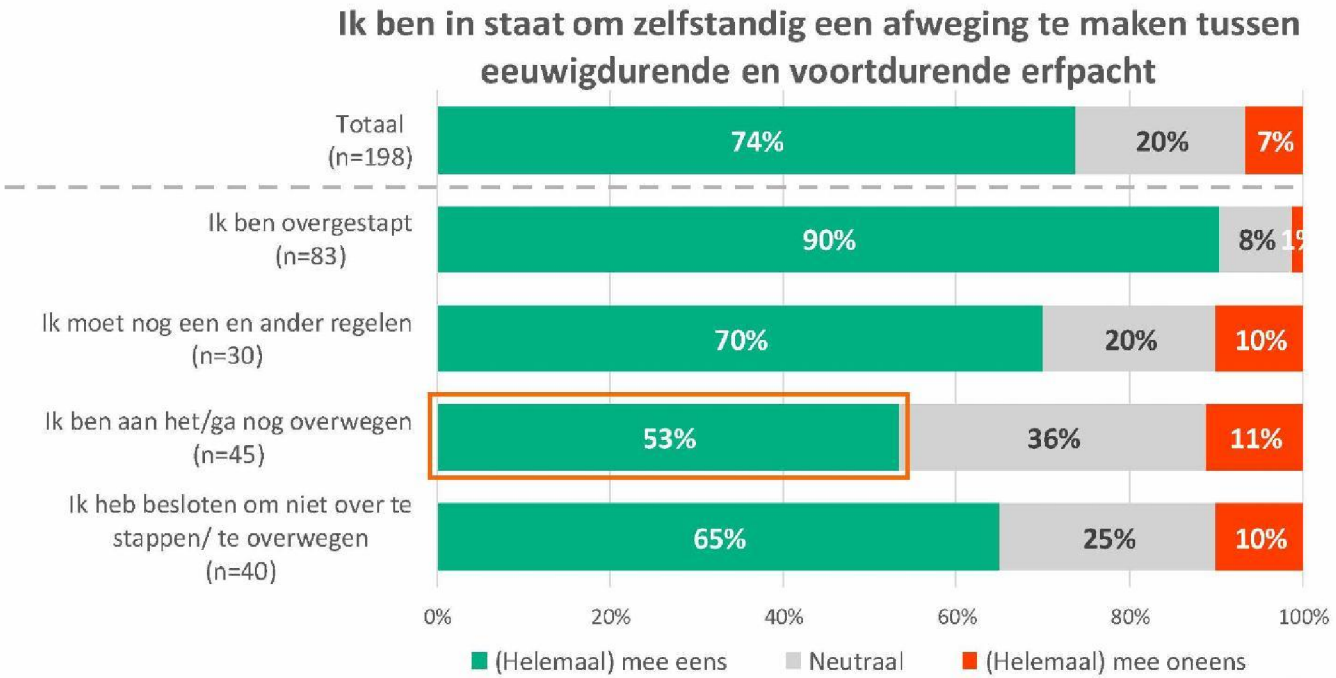
Een derde van de erfpachters (31%) maakt zich wel eens zorgen over de financiën. Van de erfpachters die nog een en ander moeten regelen, is drie op de vijf (63%) het (helemaal) niet eens met deze stelling. Van de erfpachters die aan het overwegen zijn/nog gaan overwegen maakt bijna de helft (47%) zich wel eens zorgen.



Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Vraag: "In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stellingen? Wees a.u.b. zo eerlijk mogelijk."

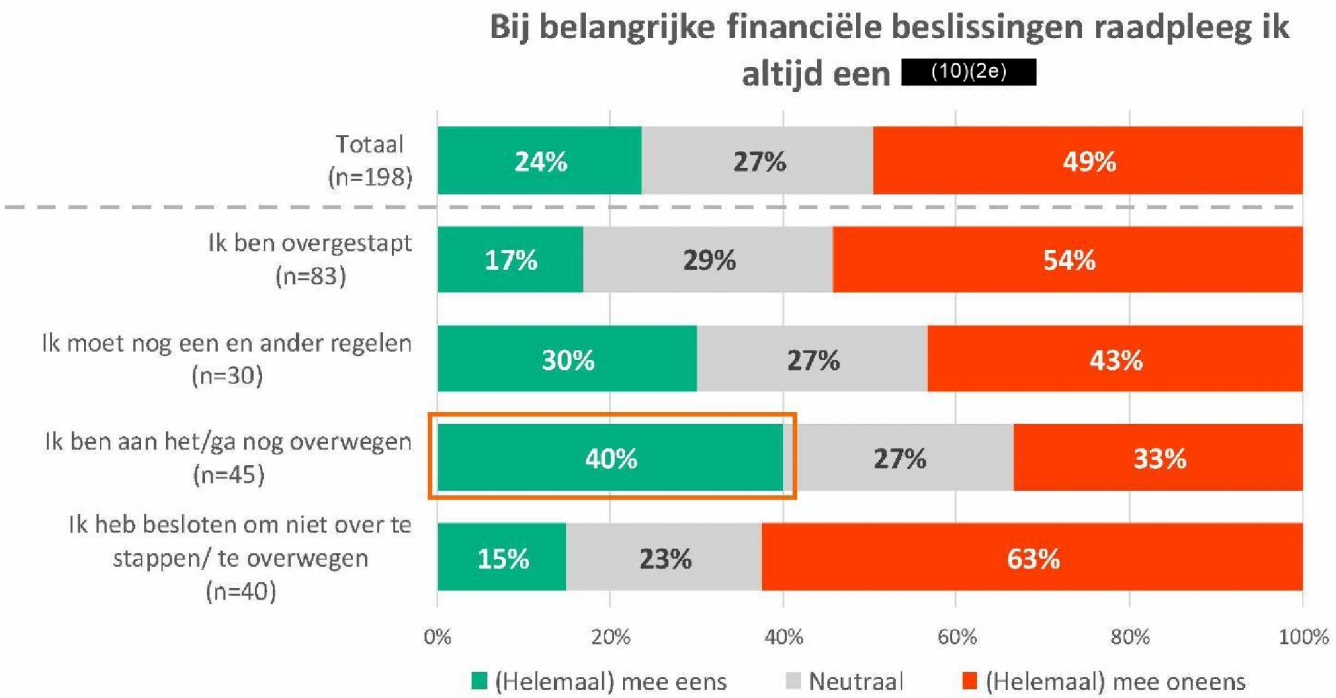
Drie kwart van de erfpachters (74%) is van mening in staat te zijn om zelfstandig een afweging te maken tussen eeuwigdurende en voortdurende erfpacht. Onder de erfpachters die aan het overwegen zijn of nog gaan overwegen is het aandeel dat het met deze stelling eens is het laagst (53%).



Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

Vraag: "In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stellingen? Wees a.u.b. zo eerlijk mogelijk."

Twee van de vijf (40%) erfpachters die aan het overwegen zijn of nog gaan overwegen raadpleegt een financieel (10)(2e) bij belangrijke financiële beslissingen.



Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen.

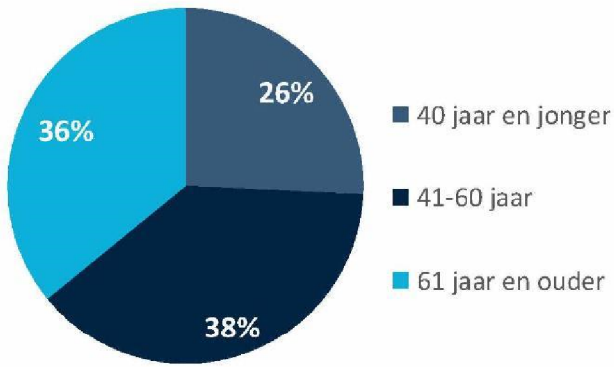
Vraag: "In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stellingen? Wees a.u.b. zo eerlijk mogelijk."

INHOUD

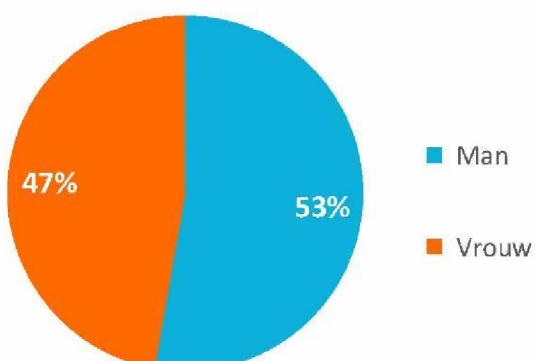
1. Achtergrond en doelstellingen
2. Conclusies en aanbevelingen
3. Kennis
4. Houding
5. Gedrag
6. Stellingen
7. **Achtergrondinformatie**
8. Bijlage: onderzoeksverantwoording

Achtergrondinformatie

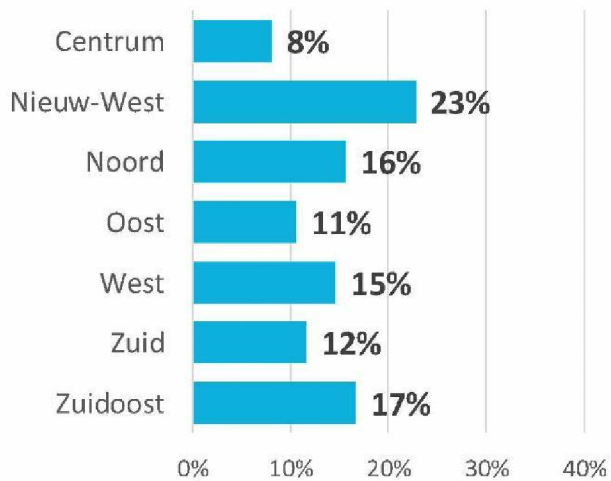
Leeftijd
(n=198)



Geslacht
(n=198)

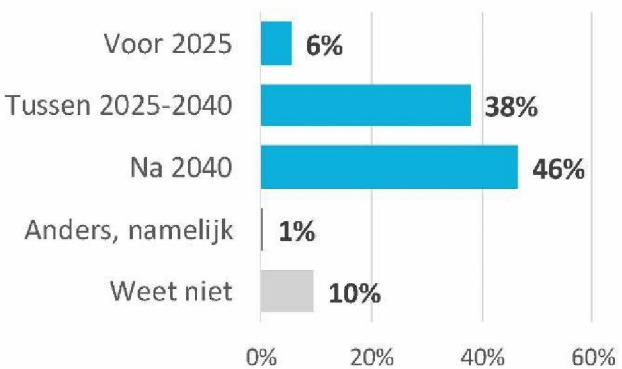


Stadsdeel
(n=198)



Achtergrondinformatie

Tijdvak
(n=198)



Verwachting woonachtig huidige huis
(n=198)



INHOUD

1. Achtergrond en doelstellingen

2. Conclusies en aanbevelingen

3. Kennis

4. Houding

5. Gedrag

6. Stellingen

7. Achtergrondinformatie

8. **Bijlage: onderzoeksverantwoording**

Bijlage: Onderzoeksverantwoording

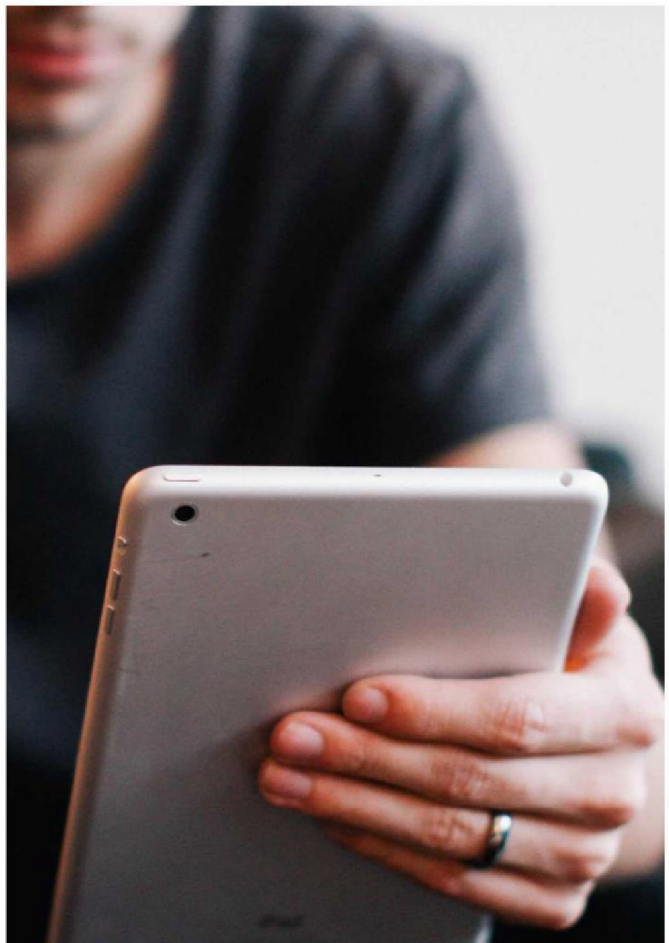
OPZET EN UITVOERING

In samenspraak met Gemeente Amsterdam is gekozen voor online onderzoek via online panelbureaus. Dit is een kosten- en tijdefficiënte methode van onderzoek. Met behulp van een gestructureerde online vragenlijst hebben we de huidige status in kaart gebracht ten aanzien van de context, kennis, houding en het gedrag van Nederlandstalige huiseigenaren in Amsterdam met een woning op erfpachtgrond ten aanzien van de mogelijkheid om over te stappen naar eeuwigdurende erfpacht.

Het veldwerk vond plaats tussen 22 juni en 29 juni 2021. Voor het bereiken van de doelgroep is gebruik gemaakt van online panelbureaus PanelClix en PanelInzicht. Zij zijn gespecialiseerd in het aanleveren van specifieke doelgroepen voor onderzoek. Zij beheren elk een panel met ruim 100.000 Nederlanders. De panelbureaus hebben heel gericht panelleden uitgenodigd voor onderzoek op basis van achtergrondgegevens die zij in bestand hebben. Wanneer benaderde panelleden niet voldeden aan de screeningscriteria, werden zij uitgesloten van deelname. Daarbij werden de volgende screeningscriteria gehanteerd:

- Nederlandstalige inwoner van Amsterdam;
- Woonachtig in een koopwoning met enkel woonbestemming;
- (Mede-)verantwoordelijk voor de financiële zaken rondom de woning, zoals hypotheek, verzekering en belastingen;
- Als woningeigenaar te maken met erfpachtgrond.

Daarnaast werd gecontroleerd voor een representatieve verdeling over de Amsterdamse wijken.



Bijlage: Onderzoeksverantwoording

BETROUWBAARHEID

In kwantitatief onderzoek beschouwen we n=60 als de minimaal acceptabele steekproefomvang om uitspraken te kunnen doen over een subpopulatie. Bij deze status-update zijn sommige (vervolg-)vragen enkel voorgelegd aan relevante subgroepen binnen de steekproef en wordt daarbij deze ondergrens niet gehaald. Wanneer dit het geval is, mogen resultaten op indicatieve wijze geïnterpreteerd worden. We vragen hiervoor in dit rapport aandacht door op de desbetreffende slides de melding “Let op: het gaat op deze slide om lage aantallen” weer te geven.

Bij een n=100 rekenen we met een betrouwbaarheidsinterval tussen 90% en 95%. Om een betrouwbaarheid van >95% te realiseren zijn steekproeven van honderden deelnemers per subgroep nodig; dit maakt de uitvoering van onderzoek zeer kostbaar. Betrouwbaarheid van onderzoek is sterk gerelateerd aan de kwaliteit van de steekproeftrekking en bovenal aan de kwaliteit van de vraagstelling; denk aan formulering van de vragen en de volgorde van de vraagstelling.

De betrouwbaarheidsinterval is gerelateerd aan enerzijds de omvang van de steekproef (hoe groter de steekproef, des te representatiever de steekproef is voor de populatie (mits goed getrokken)) en anderzijds de spreiding van de antwoorden bij een kleinere spreiding (standaarddeviatie); ofwel bij minder ‘verdeeldheid’ binnen de deelnemers aan het onderzoek, is het makkelijker de conclusies te generaliseren naar de gehele populatie. Om te kunnen spreken van substantiële verschillen in resultaat tussen metingen en/of subgroepen, geldt als algemene richtlijn dat sprake moet zijn van tenminste 7-8% punten verschil.



Delta
MARKTONDERZOEK

Delta Marktonderzoek
Louis Couperusplein 2
2514 HP Den Haag
070 – 888 5 222
www.deltamarktonderzoek.nl