Klantenpanel Eeuwigdurende erfpacht 2015 - 2017
Er zijn twee bijeenkomsten voor januari 2015 geweest.

Leden
Het klantenpanel bestaat momenteel uit 203 mensen.
Uit het verslag van 6 januari 2015: wat opvalt is het relatief hoge kennisniveau over erfpacht van de aanwezigen. Het zijn allemaal bovengemiddeld geïnteresseerde mensen die zich in het onderwerp hebben verdiept.

Verslagen van bijeenkomsten
Van elke bijeenkomst is een verslag gemaakt. Hierin werd de inhoud van presentaties plus gestelde vragen en antwoorden samengevat. De verslagen zijn gedeeld met alle leden van het panel.
Men stelt veel zeer inhoudelijke vragen, met kennis van zaken. Alle vragen werden uitvoerig beantwoord. Vragen die niet tijdens de bijeenkomst konden worden beantwoord, werden alsnog in het verslag beantwoord.
Hieronder ben ik met name ingegaan op vragen/antwoorden rond communicatie en inspraak.

Korte beschrijving bijeenkomsten

6 januari 2015
Thema: het Concept Startdocument
16 aanwezigen onder wie (10)(2e) (10)(2e)
Een zeer geanimeerd gesprek met af en toe tegenstellingen tussen de wens van sommige erfpachters om lagere woonlasten te krijgen en de zoektocht van de gemeente naar de meest passende en eerlijke manier om uitvoering te geven aan de opdracht om eeuwigdurende erfpacht in te voeren.
De gemeente zegt het gezelschap toe de komende periode graag een aantal keren te spreken over vraagstukken en/of tussenresultaten.

Vervolg
In een intern voorstel voor vervolg van de klantenpanelbijeenkomsten staat het volgende: "Bij eerdere bijeenkomsten bleek dat onenigheid over de uitgangspunten en doelen voor de vernieuwing erg bepalend werden in de sfeer, terwijl er niet zoveel concreets uit kwam aan bruikbaar advies." Daarom is gekozen voor vormgeving van bijeenkomsten aan de hand van vooraf bedachte vragen.

20 april 2015
Thema: communicatieaanpak, op verzoek van de panelleden.
13 Aanwezigen
Spreken/brainstormen over de bedachte communicatiestrategie en de eerste concepten van de informatiecampagne.
De eerste reacties over de communicatie en de informatiecampagne waren: positief; duidelijk en helder. Genoemd (oa):
- Mensen schrikken wanneer ze geconfronteerd worden met de euro's (eindbedrag is altijd hoog getal). Communicatie moet hen hierop voorbereiden.
- Het lijkt erop alsof er geen invloed meer uitgeoefend kan worden. Wellicht kan communicatie benadrukken dat dit wel kan?
- Eeuwigdurend afkopen is een volwassen afweging, net als investeren in aandelen of het kopen van een huis überhaupt. (..). Zorg dat erfpachters die willen overstappen goed geïnformeerd en gefaciliteerd worden.

- Verschillende rekenvoorbeelden en scenario's laten zien. Zo worden de rekenmodule en de nieuwe spelregels inzichtelijk gemaakt.
- Informatie in het Engels aanbieden.
- Relationele database/rekentool op de website en FAQ.
- Posters moeten opgehangen worden in publieke / openbare gebouwen en op borden door de hele stad zodat mensen het op hun netvlies krijgen.
- Voor de inspraak bijeenkomsten organiseren om mensen goed te informeren over eeuwigdurende erfpacht en de inspraak. Vervolgens inspraakbijeenkomsten organiseren.

29 juni 2015
Thema's: het advies van de grondwaardecommissie en de Algemene Bepalingen Eeuwigdurende erfpacht.
20 deelnemers. Onder hen enkele ondernemers die zich hadden aangemeld dan wel waren benaderd voor het ondernemerspanel.
Het streven naar een transparant systeem werd positief gewaardeerd, net als het participatietraject bij de vernieuwing. Er waren vragen bij uitvoerbaarheid en bij enkele aannames in het rapport van de GWC. Enkele aanwezigen hadden daarbij graag nu al rekenvoorbeelden gezien. Er was de toezegging dat een aantal punten werd meegenomen/doorgerekend in de uitwerking van het advies door het projectteam.
Na een toelichting op de AB waren er wat inhoudelijke opmerkingen en vragen, plus een compliment over de heldere taal.

26 oktober 2015
Thema: toelichting op de bestuurlijke reactie die 8 oktober bekend werd.
Vragen gingen o.a. over de kosten, de korting, het gebruik van de WOZ. Daarnaast is een presentatie gegeven over het advies van de Grondwaardecommissie, de bestuurlijke reactie en het verdere proces naar de inspraak en de besluitvorming begin volgend jaar. Er volgden veel inhoudelijke vragen en antwoorden.
Er zijn vragen over wat er gebeurt met dat wat in het Klantenpanel wordt ingebracht.
Reactie: Er zijn juist verschillende punten die nu aan de gemeenteraad worden voorgelegd die hun oorsprong in dit klantenpanel vinden. Denk daarbij aan het voorstel om de overgang naar eeuwigdurend vrijwillig te laten zijn, ook aan het eind van een tijdvak. En ook het besluit om over de korting bij het overstappen naar het nieuwe stelsel in gesprek te gaan met stakeholders (en dus met u) om tot een redelijk en billijk stelsel te komen is zo'n voorbeeld. Als laatste wordt de wens van het klantenpanel voor rekenvoorbeelden naar aanleiding van het advies van de Grondwaardecommissie genoemd. De rekenvoorbeelden liggen er nu.

18 april 2016
Thema: waarde eeuwigdurende erfpacht vs voortdurend tijdvak
30 deelnemers. Het klantenpanel bestaat inmiddels uit zo'n 170 leden
Algehele consensus was dat het economisch gezien misschien logisch is dat eeuwigdurend meer waarde heeft, dat iedereen vindt dat eeuwigdurend beter is dan 50 jaar, maar dat erfpachters desondanks niet bereid zullen zijn om dat te betalen. Argumenten o.a.:
- als mensen niet bereid zijn te betalen, heeft het ook geen waarde
- het voelt oneerlijk om nog een keer te betalen
- geen van ons gaat een nieuw tijdvak halen
De conclusie was: biedt het nieuwe eeuwigdurende tijdvak aan tegen dezelfde kosten als voor voortdurende erfpacht.
Verder over canonpercentage en renterisico, en de uitgangspunten voor de overstap.
Plus een vraag over het klantenpanel zelf: *Er wordt steeds gesproken over stakeholders waarmee het gesprek wordt gevoerd. Is het klantenpanel daar één van, dat is toch geen*

representatieve afspiegeling van de erfpachters?
Antwoord: Jazeker. Naast o.a. vastgoedprofessionals, notarissen, banken, Vereniging Eigen Huis, SEBA vormt het klantenpanel één van de manieren waarop we erfpachters betrekken. Het klopt dat het klantenpanel geen representatieve afspiegeling is, het is wel één van de manieren om met erfpachters in gesprek te zijn.

En verder

Vervolgens vond er **op 23 augustus** een gesprek plaats met een lid van het klantenpanel (de heer (10)(2e)), over een mogelijk grotere betrokkenheid bij

In **september 2016** werden voorbereidingen getroffen voor een nieuwe bijeenkomst in oktober. Door opschuiven van het collegebesluit en start inspraak, is besloten hiermee te wachten tot de inspraak zou starten.
Ook is besloten hierover niet actief te communiceren omdat er eigenlijk niets te vertellen was: er was nog geen nieuwe datum.

Op **17 oktober** informeerde klantenpanellid mw. (10)(2e) naar de eerstvolgende bijeenkomst.

In **november** besloten we wederom niet te communiceren richting kantenpanel, om hierboven genoemde reden.

Op **6 januari 2017** kregen alle leden van het klantenpanel een mail met daarin de aankondiging van de inspraak, het inspraakdocument en de uitnodiging voor de bijeenkomst op 24 januari. Deze uitnodiging is verstuurd naar 203 mensen. Inmiddels hebben zo'n 30 mensen zich opgegeven.