

Wie grond in erfpacht verwerft, betaalt ook buiten de stad niet altijd de juiste prijs

Erfpacht in landelijk gebied krijgt slechte naam vanwege afspraken tussen grondbezitters

Peter Jager

De Federatie Particulier Grondbezit (FPG) signaleerde onlangs dat er een slepende discussie gaande is over erfpacht in het stedelijk gebied. Volgens de organisatie van erfverpachters doet leze discussie ook in het landelijk gebied het imago van erfpacht geen goed. Dat statement klopt niet.

Het is juist het onderling afgestemde gedrag van een groep landelijke erfverpachters dat voor problemen bij erfverpachters zorgt. FPG poogt samen met de Nederlandse Vereniging van eigenaars (NVR) en — onder andere — Natuurmonumenten om de tijdelijke, onoverdraagbare erfpacht van dertig jaar in stand te houden.

Daarbij houdt zij geen rekening met de veel mindere waarde van kortlopende erfpacht ten opzichte van langlopende en eeuwigdurende erfpacht. FPG beweert dat erfpachters zijn in akkoord gaan met dertigjarige erfpacht. Zij vergeet dat erfverpachters zelden vloende geïnformeerd worden over de financiële gevolgen van tijdelijke erfpacht. Goed geïnformeerde gegadigden willen dertigjarige erfpacht accepteren voor een lagere prijs dan bij eigendom of langlopende erfpacht zou gelden.

Financieringsproblemen bij erfpacht in het landelijk gebied zijn onder andere het gevolg van onvoorspelbare tussenkomst van andere partijen, die de bebouwde ondergrond zou zijn te rekenen. Het afgesloten bedrag is ook de depreciatie bij erfpacht. Middelen die de erfpacht moet waardeloos maken (die niet verstrekt wordt) en het zakelijk recht van erfpacht met alle erfhandbeperkingen verrekend wordt) vormgegeven worden.

De landelijke erfverpachters zijn er onduidelijk over. Zij erkennen het waardeverschil tussen vol eigendom en



FOTO: CATRINUS VAN DER VEEN/ANP

Terschelling, waar veel grond in erfpacht is uitgegeven.

erfpacht, maar het woord 'depreciatie' gebruiken ze liever niet. Gelukkig is de praktijk wel anders dan de feitelijke leer. Met de (gedepriciëerde) einduitkomst van transacties van aan ondergrond toe te rekenen waarde, wordt — volgens mijn ervaring — akkoord gegaan. Maar, is het verzoek dan, zet het woord depreciatie niet in uw taxatierapport, want dat zou tot ongewenste precedenten kunnen leiden. Bij veel erfverpachters heeft — helaas terecht — de landelijke erfpacht een slechte naam. Dat komt mede door onwaarheden als 'al is de grond bebouwd,

inflatie en daarmee wordt de canon frequent geïndexeerd. Dat levert tweemaal een vergoeding voor inflatie op. Erfpacht is een zakelijk recht dat vrij overdraagbaar hoort te zijn. Toch worden er trucs bedacht om bij toestemming voor verkoop geld te vragen, bijvoorbeeld door daarbij een hogere canon voor te schrijven of door met een hoger canonpercentage te gaan rekenen. Voor de landelijke erfpacht geldt: eerlijke erfpacht duurt het langst.

P.G. Jager RT is erfpachtdeskundige en vastgoedconsultant.

Jurgen Vuurts

Als je de publicaties van de laatste weken moet geloven, staat de autobranche aan de rand van de afgrond. Jongeren geven geen geld meer uit aan een auto, de verkoopcijfers kelderen dramatisch, dealers vallen bij bosjes. Zo berichtte het FD gisteren nog over een woensdag verschenen rapport van ABN-Amro waaruit blijkt dat negen van de tien bedrijven in de sector stoppen zonder dat er een faillissement aan te pas komt.

Een en al kommer en kwel. Maar is dat echt zo?

Ik meen van niet, maar om tot deze conclusie te komen moet je wel met andere ogen naar de branche kijken. Want het klopt dat het grote geld niet meer in de verkoop van nieuwe auto's zit. Als je naar de cijfers kijkt, is dat ook niet meer dan logisch. Slechts 1,3% van de totale autoverkoop is het gevolg van de verhandeling van nieuwe auto's. De geschatte 380.000 nieuwe autoverkoppen van dealers zijn slechts een fractie van de 2,9 miljoen in totaal verhandelde auto's in Nederland (bron: VWE).

Van deze 380.000 auto's willen alle merken een deel van de taart hebben, zodat er voor iedereen een magere puntje overblijft. Waarvoor ook nog eens zeer hoge marketingkosten gemaakt moeten worden. De cijfers voor de occasionmarkt daarentegen liggen er niet om. Ieder jaar verkopen autobedrijven meer dan een miljoen gebruikte voertuigen aan particulieren met een fraaie marge. Dit is dus al snel goed voor een miljardenbusiness.

De omzet en dus winstgevendheid voor de autobranche zit niet in de verkoop van nieuwe, maar in die van gebruikte auto's.

Autobranche heeft wel degelijk toekomst