nu 26-Jun

	Doelgroep	Profiel	vóór GW-cie advies	GW-cie advies
EXTERN	Huidige erfpachters (woning)	Alleen bezig met erfpacht wanneer einde tijdvak nadert of bij (ver)koop	agendasetting, onderwerp onder de aandacht	
		Zeer divers (qua opleiding, achtergrond, locatie, voorwaarden in hun contract)	passief: uitleggen proces en uitgangspunten op eigen middelen en desgevraagd	Duiding advies
		Grondhouding wantrouwend (generaliserend)	Vragen worden altijd beantwoord, waar mogelijk persoonlijk	
	Huidige erfpachters (appartementen)	Zeer divers Grondhouding wantrouwend (generaliserend) Alleen bezig met erfpacht wanneer einde tijdvak nadert of bij (ver)koop Afwijkende regeling vanwege appartementsrecht	agendasetting, onderwerp onder de aandacht	
	Huidige erfpachters (commercieel)	Gemiddeld beter voorbereid op CHETs (vooral de grotere ondernemingen)		
	Huidige erfpachters (maatschappelijk, bijv kinderdagverblijf, theater)	Maatschappelijke functie Vaak minder draagkrachtig Zeer diverse groep		

	Amsterdammers	Zijn potentiële erfpachters Beïnvloeden de publieke opinie		
	Makelaars	Zeer commercieel Lichten lang niet altijd kun klanten goed in over erfpacht Geen beschermd beroep, veel eenlingen Positief over eeuwigdurend		
	Financieel adviseurs	Zijn niet verenigd en dus moeilijker bereikbaar		
	Accountants	Belangrijke bron voor ondernemers Neutraal		
	Notarissen	Neutraler, betrouwbaarder dan de meeste andere professionals Staan positief t.o eeuwigdurend		
	Banken	Spreken zich niet uit (angst voor prijsafspraken) Waren grote aanleiding om stelsel te veranderen (wilden geen hypotheken meer financieren)		
	Woningbouwcorporaties	hebben aparte regeling vwb erfpacht gaat er iets veranderen aan regeling? Bij verkoop (huur)woningen blijft wb-bedrag van kracht?		

eenduidige communicatie

INTERN	alle ambtenaren			
	collega's G&O	meer inhoudelijke info		
	Erpacht & Uitgifte			


reces
2-Sep september/oktober
Verwerken advies
Bestuurlijke reactie/ duidelijkheid politieke wensen en vertaling
nspraak
Verwerking inspraak
start bescheiden actieve communicatie (campagne
voorbereiden inspraak
duiden inspraak (wat wel, wat niet)

alle doelgroepen	start doelgroepgericht afhankelijk van de uitwerking		

Definitief besluit/ingaan stelsel	Locatie/hoe bereikbaar
	▪ Bij wijziging in situatie (koop, bestemmingswijziging, CHETs) ▪ Brief (evt. via OZB-beschikking) ▪ Via intermediaire partijen zoals makelaars en hypotheekadviseurs ▪ Zitten in de hele stad ▪ Via VVE's
	▪ Zie hierboven
	▪ Via intermediaire partijen voor ondernemers als KvK, MKB, NEPROM, EZ etc. ▪ Via financiële adviseurs/accountants
	▪ Ntb, het is de vraag of daar als categorie kanalen voor moeten komen

	▪ Funda ▪ Massamedia
	▪ Zitten aan tafel in expertsessies en zijn actief betrokken bij traject ▪ Zijn verenigd in MVA en VBO
	▪ Ze hebben een brief ontvangen om zich aan te melden voor de nieuwsbrief (nauwelijks respons)
	▪ Zijn verenigd in koepelorganisaties
	▪ Zitten aan tafel in expertsessies en zijn actief betrokken bij traject ▪ Ring der notarissen
	▪ Zitten aan tafel in expertsessies en zijn actief betrokken bij traject ▪ Via NVB
