Vragen		DTZ (10)(2e) v.o.f. mr (10)(2e) (10)(2e), Associate director	(10)(2e) MSc J (10)(2e), Valuations Advisory JLL	H (10)(2e) Associate Director CBRE Valuation Advisory B.V. | Valuation Advisory	(10)(2e) Makelaardij (10)(2e)	(10)(2e) (10)(2e) (Jones Lang LaSalle. financiële vastgoed dienst-verlener
1	A. Welke (groep van uw) collega's zal/zullen er vooral mee te maken krijgen? B. Zijn het verschillende groepen?	Taxateurs en makelaars, asset managers	Makelaars, Taxateurs en Financieel Adviseurs	-Taxateurs -Aan-/verkoopadviseurs -Aan-/verhuuradviseurs	De een zal er meer mee te maken hebben dan de ander, maar uiteindelijk raakt het elke makelaar en taxateur in de regio. Ik weet het niet zo precies, maar zou dat kunnen gaan om circa 250 kantoren?	Afdeling taxaties - 1 groep dus.
2	Hoe groot is/zijn de groep(-en); om hoeveel mensen gaat het ongeveer?	In Amsterdam om enkele honderden	Circa 50 personen binnen onze organisatie	Het gaat om een selectie van de personen op de verschillende afdelingen. Wij schatten voor nu in, dat dat om een groep van ongeveer 10 mensen gaat.	Schatting is 250 kantoren en een dubbel aantal makelaars en taxateurs.	(circa 20 mensen).
3	Wat moeten zij (eventueel per groep) precies weten; bijvoorbeeld om hun cliënten van advies te voorzien?	Basis principes en een goede vraag en antwoordsessie	Naast algemene informative is het van belang hoe de canon totstand komt, wat de canonpercentages zijn, hoe de afkoop geschiedt en wat de keuzemogelijkheden zijn voor de erfpachter. Met name inzoomen op commercieel vastgoed.	-Verschillen tussen het huidige voortdurende erfpachtstelsel en het eeuwigdurende stelsel -Wat zijn de overeenkomsten tussen de stelsels? -Hoe is de (gewijzigde) procedure bij uitgifte van gronden? -Hoe kan een erfpachter overstappen van voortdurend naar eeuwigdurend en wat zijn daarbij de opties en mogelijkheden en welk prijskaartje hangt daaraan (of welke methodiek voor het	Bij een advies uiteindelijk alles maar in eerste instantie zou een soort samenvatting voldoende moeten zijn.	De verschillen tussen voortdurend en eeuwigdurend rechten. Wanner mag men overstappen? Wat zijn de kosten kortingen voor overstap?

				bepalen van het prijskaartje wordt daarvoor gehanteerd)? -Is er sprake van overgangsrecht en zo ja, hoe ziet deze eruit?		
4	Hoe willen zij geïnformeerd worden? Mogelijkheden zijn bijvoorbeeld: a. Via een bijeenkomst (zo ja: welke? Zijn er eigen/bestaande bijeenkomsten om bij aan te sluiten?) b. Nieuwsbericht. (Via welk kanaal bij voorkeur?) c. Een flyer? Animatie? Ander middel? d. combinatie van meerdere mogelijkheden?	Ik zou zeggen enkele bijeenkomsten organiseren, de animo merk je dan vanzelf Nieuwsberichten via Vastgoedmarkt Ik zou denken een mini-boekje met de basis-principes, ook digi te versturen	Een bijeenkomst waarbij er aan het eind ruimte is voor vragen. Daarnaast is het handig als er een brochure wordt gemaakt waarbij het voor een leek goed te begrijpen is waar het over gaat. Daarnaast hebben wij in de commerciele vastgoedsector vaak te maken met diverse partijen ook afkomstig uit het buitenland. Tot op heden is er vrij weinig documentatie in het Engels beschikbaar. Dit zou enorm helpen.	a.Om een basis van de stelselwijziging aan de verschillende mensen mee te geven, kan een bijeenkomst nuttig zijn. Ook een optie die intern genoemd is: een helpdesk cq. bijeenkomst waar vragen aan de orde kunnen komen als men door beschikbare informatie is gegaan. b.Ja, bijvoorbeeld Vastgoedmarkt of PropertyNL c.Flyer of kort informatieboekje (wat je makkelijk in de binnenzak van een colbert kunt steken, ook genoemd tijdens de expertsessie). Daarnaast zijn animaties / infographics zoals nu voor woningen opgesteld ook erg handig en verhelderend. d.Ja, graag. Daarnaast is het ook prettig als de informatie digitaal beschikbaar is. Een Engelstalige variant	Het meest praktische is denk ik een goede website. Daarnaast zijn bijeenkomsten ook erg nuttig. 2 juni a.s. staat er een bijeenkomst via onze branchevereniging vanuit de gemeente gepland.	Bij een presentatie van de gemeente op kantoor JLL, vervolgd door een Q&A sessie in combinatie met een informatie brochure van gemeente Amsterdam.

				zou daarbij ook nuttig zijn.		
5	Hoe willen zij hun klanten informeren? Is ook daarvoor een flyer nodig/handig? Wat moet daar vooral in staan?	Dat mini-boekje	Brochures in het engels en het nederlands. Daarbij moet duidelijk zijn wat de stappen zijn voor afkoop, canonbetalingen en hoe deze worden bepaald.	Zie punt c. hierboven voor de (mogelijke) vormen. Relevante informatie daarin is vergelijkbaar met punt 3, wellicht minder gedetailleerd en eenvoudiger weergegeven.	Verwijzing naar een goede website lijkt mij voldoende.	Tijdens overleg met klant van portefeuille taxaties waar erfpacht van belang is (niet binnen havenbedrijf).
6	Is het mogelijk voor de gemeente om eenmalig gebruik te maken van een adresbestand om een doelgroep bereiken?	Wij leveren aan wat je nodig hebt		Intern kan, wij mogen geen contactgegevens van klanten verstrekken	Ja, geen probleem. U kunt via onze brancheverenigingen (VBO) toegang krijgen tot leden in bepaalde gebieden c.q. alle leden. Het adressenbestand zelf zullen ze wel niet afgeven, maar de mail verzorgen zal toch ook geen probleem zijn? Kontaktpersoon is (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) / (10)(2e) @vbo.nl	Helaas niet.