Gesprekken stakeholders; intermediairs voor professionals

Stakeholder	contactgegevens	bereik	behoefte	Contact-moment
MVA (makelaars)	Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA) tel. (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e)@deltastate.nl	makelaars en gecertificeerde medewerkers in A'dam: 200. "99% van de A'damse makelaars is lid"	- de infographic - interviews (kandidaten: een van de leden van de erfpachttafel (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e)	April 2015 en geregeld daarna. Geïnformeerd over alle mijlpalen.
			-Praktische bijeenkomst voor alle Amsterdamse makelaars in 2016.	
NBA (accountants)	NBA (10)(2e) relatiebeheerder ((10)(2e) (10)(2e)@nba.nl	?	- Een bericht voor de nieuwsbrief op het moment dat de informatie concreet is. - Persoonlijke uitleg alleen als de materie te complex is.	Mei 2015. Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
VEH (huiseigenaren)	VEH, (10)(2e) (10)(2e) Pers en publiciteit (10)(2e) – (10)(2e) (10)(2e)@eigenhuis.nl, (10)(2e)@eigenhuis.nl	?	Geen behoefte aan gesprek of samen optrekken. Info sturen/ aanhaken als zaken concreet zijn.	Mei 2015 Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
AVOP (A'dams Volkhuisvestingsoverleg Particulieren) Er zijn 2 overleggen	(10)(2e) senior adviseur Team Woningkwaliteit & Duurzaamheid Gemeente Amsterdam (10)(2e) , (10)(2e) @amsterdam.nl Cluster Ruimte en Economie, Wonen	De 34 leden van AVOP zijn al aangehaakt.	Ontvangen een mailing/ nieuwsbrief via Heleen. We mogen hen ook direct benaderen.	Mei 2015 Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
Neprom (project-ontwikkelaars)	(10)(2e) Beleidsmedewerker (10)(2e), (10)(2e) (10)(2e)@neprom.nl	Projectontwikkelaars van 50% van alles wat ontwikkeld wordt. Daarnaast vastgoedprofessionals als NS, OVE, ASR,	- Bericht voor de nieuwsbrief van 21/5. - - Bericht na 24 juni. A4 met info voor commissie woningmarkt 10 juni. Idem voor commissie commercieel vastgoed op 1 juli. Daar polst Margriet belangstelling voor	Mei 2015 Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.

		Amvest, FGH, ABN Amro, de Alliantie.	workshops/ lessen in erfpacht in het najaar. - Tutorial/animatie: 'Niet alleen voor ons'. Leest zelf liever. - Infographic wel interessant. - In najaar langskomen bij commissies, als het vaststaat.	
KNB (Notarissen)	(10)(2e) eindredacteur KNB (10)(2e) @KNB.nl t. (10)(2e) / (10)(2e)	Alle notarissen, kandidaat-notarissen en klerken	- Graag een bericht n.a.v. 18 juni. Een tekst met link naar rapport is voldoende. - De ring van notarissen Amsterdam komt 6 keer per jaar bijeen. Men zoekt altijd sprekers. Deze vergaderingen worden ook altijd druk bezocht. - Er is een kring van gespecialiseerde notarissen (vastgoed): de NRS. Hier een lezing o.i.d. aanbieden. - In okt. is er nog plek in het magazine. Idee om dan een interview te doen met een notaris, bv. uit het expertteam.	Juli 2015. Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
SEH Hypotheekadviseurs	(10)(2e) communicatie adviseur, (10)(2e), (10)(2e) (10)(2e) @seh.nl Vervanger: A (10)(2e) (10)(2e) @seh.nl	De Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH) Informeert aangesloten adviseurs voortdurend over relevante ontwikkelingen op hun vakgebied en deskundigheid	• Informatie in aparte nieuwsbrief juli voor segmentatie van (groot) Amsterdamse hypotheekadviseurs • Een presentatie specifiek voor Amsterdamse hypotheekadviseurs lijkt een goed idee, maar kan SEH verder niet faciliteren.	Juli 2015. Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
FFP (financieel planners)	www.ffp.nl (10)(2e) (10)(2e) @ffp.nl		Nog geen contact mee	Nog niet
NVHP (Hypothecair Planners)?	www. hypothecairplanner.nl 033-254 20 12:		Nog geen contact mee	Nog niet

	(10)(2e)@hypothecairplanner.nl			
Hypotheekadviseurs, franchise waarmee contact is:	Hypotheker: (10)(2e) @hypotheker.nl; Hypotheekshop N (10)(2e) (10)(2e) @welkebeheer.nl Huis en Hypotheek: (10)(2e) Bloem, (10)(2e) @welkefd.nl		• Alle drie welwillend om info op te nemen in nieuwsbrief. • Verder geen specifieke behoefte.	Juli 2015 . Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
VBO	(10)(2e) hoofdredacteur Vastgoed Adviseur/Communicatieadviseur (10)(2e) @vbo.nl	Ca. 81 makelaars A'dam en omgeving	-'Zoals afgesproken, neem ik in onze nieuwsbrief een oproep mee voor de makelaars zodat zij te kennen kunnen geven wat voor soort informatie zij willen hebben over de invoering van het nieuwe stelsel. Ik kom hier op terug.' -'Daarnaast hebben we het over een informatiebijeenkomst gehad voor makelaars. Ik heb de mogelijkheid onderzocht om aan te sluiten bij een afdelingsvergadering van de regio Noord Holland. Dat blijkt mogelijk te zijn. Zij zouden graag in de week van 23 t/m 27 mei of donderdag 2 juni deze presentatie willen plannen. Wanneer zou het jullie schikken? En hoe lang gaat de presentatie ongeveer duren?'	Mail hiernaast van 12-04-2016. Bijeenkomst gepland op 2 juni 2016
Hypotheekbond	http://www.hypotheekbond.nl/		Contact mee gezocht op 12 april 2016	12-04-2016. Hierna geïnformeerd over alle mijlpalen.
NVB Nederlandse	(10)(2e) (10)(2e)@nvb.nl, Pers:		Meerdere keren contact gezocht, voor t	Meerdere keren

vereniging van banken	(10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) @nvb.nl			contact gezocht, voor t laatst op 25 mei.

Gespreksverslagen

MVA, (10)(2e) directeur
29 april 2015

Bereik
De wekelijkse mails van Didi gaan naar 550 individuele ontvangers; makelaars en gecertificeerde medewerkers in Amsterdam en de regio. Alleen in A'dam zijn dat er 200.
99% van de Amsterdamse makelaars is lid van de MVA. Geen lid zijn de niet NVM-erkende makelaars en 'mensen die je niet als lid wilt'. In de erfpachtkamer van MVA zitten zo'n 50 makelaars die gespecialiseerd zijn in erfpacht. Zij komen maandelijks bijeen.

Kennis
Makelaars zijn goed geïnformeerd over erfpacht.
Ze krijgen onder meer mails met info die MVA (Didi) meerdere keren per week verzendt. Ze worden geregeld bijgepraat via (10)(2e) en (10)(2e). Er was vorig jaar ook een erfpachtcongres. Verder geven genoemde collega's de makelaars lessen in erfpacht.

Houding
Makelaars krijgen bijvoorbeeld met erfpacht te maken als een pand i.v.m. canonherziening moet worden getaxeerd. Zij verwijzen dan doorgaans naar iemand van de erfpachtkamer.
Makelaars zijn positief over de verandering van het erfpachtstelsel. Ze zien dat in principe als een verbetering. Hun uiteindelijke reactie hangt natuurlijk af van wat bv. de GW-commissie gaat zeggen; van de uitwerking.

Communicatiekanalen
Kanalen zijn de mails die MVA (10)(2e) aan leden verstuurd. Daarnaast verschijnt er onregelmatig een blad voor MVA-leden. Op de site van MVA is een 'members only' deel, waarachter je gedetailleerde info kwijt kunt. Verder zijn er dus genoemde erfpachtlessen. Dit noemt zij ook als de bronnen voor haar eigen informatie. Landelijk is er onder makelaars volgens haar geen interesse; NVM-kanalen zou je buiten beschouwing kunnen laten.

Behoefte
MVA is geïnteresseerd in:
- de infographic
- interviews (ze noemt als kandidaat een van de leden van de erfpachttafel: (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e)
- Flyers of een praatplaat waarmee makelaars de wijzigingen aan cliënten kunnen uitleggen. Dit noemt zij uit eigener beweging; eigenlijk gaat ze er vanuit dat we dit doen.
- Ook een animatie is welkom. Dit meldde zij echter desgevraagd; er is veel welkom.
- In september bezien of er behoefte is aan studiemiddag o.i.d.; hangt af van de inhoud.

MVA is bereid ons logo/beeldmerk te gebruiken en krijgt graag informatie/tekst van ons, zodat we de info richting makelaars (en andere stakeholders) stroomlijnen.

18 november 2015
Gesprek met (10)(2e) van MVA, bij afwezigheid van (10)(2e)

Ongeveer de helft van alle makelaars is voor de erfpachtkamer aangemeld; zo'n 100.
De erfpachtkamer ligt al een tijdje stil omdat er recent geen grote CHETS met zijn geweest. Een erfpachtkamer kan zo'n 6 a 7 avonden duren..

Potentiële erfpachters kunnen het best bereikt worden via verkoopmakelaars. Aan de meldingen van makelaarstransacties is namelijk te zien, dat zo'n 70% van de kopers geen aankoopmakelaar heeft. Kopers komen dan met vragen bij de verkoopmakelaar.
Antwoorden als: wat betaal je als erfpachter, wanneer loopt de canon af en onder welke AB valt het? Kan elke makelaar wel beantwoorden.

Aangezien de bank vermoedelijk wel druk zal zetten op het overstappen, is het vooral belangrijk de hypotheekadviseurs te bereiken.
De app is meer voor koper; als verkoopmakelaar hoef je er niets mee.
Voorstel is om met erfpachtcommissie (= 5 makelaars die kennis over erfpacht doorsluizen naar andere makelaars) te bespreken hoe we dit in 2016 doen. Idee kan zijn om begin mei een praktische bijeenkomst te organiseren.
Kan idee zijn om dat al mee te nemen in de aankondiging van het erfpachtsymposium. Er is doorgaans (te) veel belangstelling voor dit symposium.
Een alternatief waar je 'how to' info kunt krijgen, is dan alternatief.

=.=.=
VEH, (10)(2e) (10)(2e) Pers en publiciteit

Geen behoefte aan een gesprek

Houding
Mail: 'Ik heb je vraag besproken met collega's en zoals je waarschijnlijk weet hebben wij altijd een heel kritische houding aangenomen tegenover erfpacht in Amsterdam. Na jaren lijkt er nu een nieuw, beter erfpachtstelsel te komen. We worden al met enige regelmaat door de media gebeld om een reactie te geven op de voorlopige plannen, maar we geven geen reactie niet totdat we de effecten voor Amsterdamse huiseigenaren kunnen doorrekenen. Als consumentenorganisatie houden we ons commentaar – altijd genuanceerd en onderbouwd – op tot het moment dat de erfpachtregeling duidelijk en concreet toepasbaar is. Wil je ons daarvan op de hoogte houden? Dan kijken en denken we graag mee.'

=.=.=
NBA, (10)(2e) elatiebeheerder
18 mei 2015

Bereik
Alle Nederlandse accountants zijn lid van de NBA en ontvangen de nieuwsbrief.
Het is een nieuwsbrief op basis van ledenprofiel; NBA-leden geven zelf hun interesse aan. Het is echter wel mogelijk om en selectie te maken op basis van postcode, waarmee je dus alle Amsterdamse accountant zou kunnen bereiken.

Kennis
De kennis is vermoedelijk gering.

Houding
De houding is: als het nieuwe stelsel er is en we er mee moeten gaan werken, is het vroeg genoeg om geïnformeerd te worden. Meerdere berichten verzenden die niet onmiddellijk *need to know* zijn, leidt tot irritatie.

Communicatiekanalen
Nieuwsbrief en kwartaalblad. Omdat het kwartaalblad naar alle Nederlandse accountants gaat, is deze niet geschikt als kanaal voor een bericht over het Amsterdamse erfpachtstelsel.

Behoefte
Een bericht voor de nieuwsbrief op het moment dat de informatie concreet is. Of er behoefte is aan een bijeenkomst waarin informatie wordt uitgelegd, hangt af van de complexiteit van de materie. Dus in het najaar bezien en dan contact opnemen.

=.=.=
AVOP
(10)(2e) Beleidsadviseur Wonen Gemeente Amsterdam

18 mei

Bereik
34 deelnemers

Kennis
Zijn al aangehaakt via nieuwsbrief en rechtstreeks

Houding
Neutraal

Kanalen
Eigen nieuwsbrief..

Behoefte
- Een bericht voor de nieuwsbrief op het moment dat de informatie concreet is.
- Persoonlijke uitleg alleen als de materie te complex is.

=.=.=
Neprom, [redacted] Beleidsmedewerker
20 mei

Bereik
Projectontwikkelaars van 50% van alles wat ontwikkeld wordt. Daarnaast vastgoedprofessionals als NS, OVE, ASR, Amvest, FGH, ABN Amro, de Alliantie.

Kennis
Zal verschillen per aangesloten bloedgroep. Niet in kaart gebracht.

Houding
Idem

Kanalen
Nieuwsbrief, digitaal tweewekelijks. 1500 ontvangers. Website.

Bijeenkomsten van stakeholders op directieniveau. ('commissies')
Buiten eigen kanalen: Property NL, Cobouw, Vastgoedjournaal.

Behoefte
Bericht voor de nieuwsbrief van 21/5. Bericht na 24 juni. A4 met info voor commissie woningmarkt 10 juni. Idem voor commissie commercieel vastgoed op 1 juli.
Daar polst (10)(2e) belangstelling voor workshops/ lessen in erfpacht in het najaar.
Tutorial/animatie: 'Niet alleen voor ons'. Leest zelf liever.
Infographic wel interessant.
In najaar langskomen bij commissies, als het vaststaat.
=.=.=

(10)(2e) eindredacteur KNB
(10)(2e) @KNB.nl

Bereik
Elke notaris is aangesloten op het intranet van KNB (het 'notarisnet'), waar kennis wordt gedeeld. Dit geldt ook voor klerken en kandidaat-notarissen.

Kennis/Houding
De notarissen ontvangen via notarisnet geregeld informatie over erfpacht. Een paar Amsterdamse notarissen is al goed aangehaakt via het expertteam.

Kanalen
Elke week wordt via het intranet van KNB automatisch een digitale nieuwsbrief gegenereerd.
Er zijn twee websites: www.knb.nl (voor professionals) en www.notaris.nl (voor particulieren).
Het magazine van KNB verschijnt 10x per jaar.
Er zijn diverse bijeenkomsten, zie hieronder.

Behoefte
* Graag een bericht n.a.v. 18 juni. Een tekst met link naar rapport is voldoende.
* De ring van notarissen Amsterdam komt 6 keer per jaar bijeen. Men zoekt altijd sprekers. Deze vergaderingen worden ook altijd druk bezocht.

* Er is een kring van gespecialiseerde notarissen (vastgoed): de NRS. Hier een lezing o.i.d. aanbieden.
* In oktober is er nog plek in het magazine. Idee om dan een interview te doen met een notaris, bv. uit het expertteam.

=.=.=
SEH
(10)(2e), communicatieadviseur

2 juli 2015

Bereik
De SEH is een keurmerkorganisatie waarbij ongeveer 10.000 hypotheekadviseurs bij zijn aangesloten. Deze mensen zijn werkzaam bij banken, ketens en bij ongebonden hypotheekkantoren, verspreid over Nederland. Een presentatie specifiek voor Amsterdamse hypotheekadviseurs zie ik niet direct voor me. Het lijkt me een goede manier om hen te informeren, maar daarin kunnen wij verder niet faciliteren.

Wat betreft het bereik. We weten het niet exact, maar we bereiken ongeveer 80 tot 90% van de hypotheekadviseurs in Nederland. Hoe hoog dit percentage in Amsterdam is, kan ik u niet vertellen. Ik zou dan ook niet adviseren om alleen op onze nieuwsbrief in te zetten.

Kennis/houding
Omdat dit onderwerp niet onze specifieke aandacht heeft, kan ik u ook niet vertellen in hoeverre de hypotheekadviseurs al een mening hebben gevormd over het nieuwe erfrechtstelsel. Daarvoor kunt u het beste een enquete uitzetten onder adviseurs.

Behoefte
Wij zijn bereid om een selectie te maken van hypotheekadviseurs in (groot) Amsterdam in onze database en hen via een e-mail nieuwsbrief op de hoogte te brengen van de wijzigingen in het vernieuwde erfpachtstelsel in Amsterdam. We zullen uit privacyoverwegingen geen contactgegevens van onze adviseurs kunnen verstrekken, dus de verzending zal via ons worden verzorgd. Ik kan me voorstellen dat jullie de teksten aanleveren bij ons en contactgegevens voor evt. vragen.

17 november 2015
Gevraagd naar enquête mogelijkheid. Afhoudende reactie; 'dit heeft voor ons nu geen prioriteit'. Mail gestuurd.
Reactie: Zoals ik al aan de telefoon aangaf, liggen op dit moment onze prioriteiten op een ander vlak. We hebben een klein team en een hoge werkdruk. Na intern overleg hebben we besloten geen medewerking te verlenen aan de enquete zoals u voorstelt. Ik begrijp dat u geen toegang heeft tot een adressenbestand, maar SEH is een vakbekwaamheidsorganisatie en levert geen adressen voor externe partijen.

Ik hoop u zo voldoende te hebben geinformeerd en wens u succes met de communicatie."

=.=.=