nu 26-Jun

EXTERN

Doelgroep	Profiel	vóór GW-cie advies	GW-cie advies
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		
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	Merendeel lid van MVA. Via die kanalen informeren over proces.	Contact via expertgroep.
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)		

eenduidige communicatie

INTERN	Gemeente Amsterdam	collega's die niet direct met erfpacht te maken hebben in hun werk (maar misschien wel erfpachter zijn).		
	medewerkers G&O	collega's die in hun werk te maken hebben met erfpacht		
	medewerkers E&U	collega's erfpacht, moeten gaan werken met AB en overstapregeling. Gaan vragen beantwoorden		
	medewerkers loketten/14020	gaan vragen over erfpacht krijgen		


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

	Informeren.		
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
Faciliteren dat meer makelaars het goed kunnen uitleggen aan hun klanten. Informeren. En bezien of er behoefte is aan studiesesse/ workshop. Hangt af van inhoud.	▪ 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

	ntranet Amsterdam, 1amsterdam magazine
	ntranet G&O, via managers
	• intranet G&O • via managers • dagstarten • koffieBEker • bijeenkomsten/cursus
	updates kennisbank, mogelijk cursus