



The sale of one of the most expensive products: how do they do it

The relation between marketing and real estate development in the Dutch residential sector











PROGRAMMA

15:00h – 15:30h
Presentatie

15:30h – 15:45h
Vragen

15:45h – 16:30h
Cijfer + diploma



Inhoud



WAAROM

Motivatie & onderzoeksvoorstel

Inhoud



WAAROM

Motivatie & onderzoeksvoorstel



HOE

Methodologie

Inhoud



WAAROM

Motivatie & onderzoeksvoorstel



HOE

Methodologie



WAT

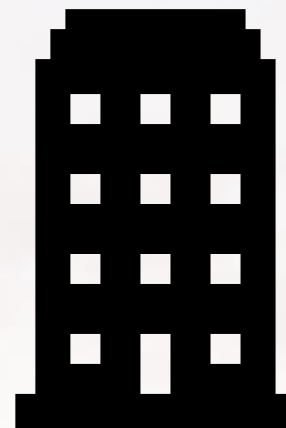
Resultaten, conclusie & aanbevelingen







Introductie projectontwikkelaar





© BOSS



© Daniël Schoonbek



1. Initiatief





1. Initiatief



2. Planontwikkeling





De projectontwikkelaar





De projectontwikkelaar









1. Initiatief



2. Planontwikkeling



© Peterbijkerk.eu

3. Realisatie





1. Initiatief



2. Planontwikkeling



3. Realisatie



5. Exploitatie & Onderhoud



Waarom is marketing interessant?





1. Initiatief



2. Planontwikkeling



3. Realisatie



5. Exploitatie & Onderhoud



1. Initiatief



2. Planontwikkeling



3. Realisatie



4. Verkoop



5. Exploitatie & Onderhoud



1. Initiatief



2. Planontwikkeling



3. Realisatie

4. Verkoop



MARKETING



5. Exploitatie & Onderhoud



Hoe zit het met marketing in projectontwikkeling?





Probleem analyse

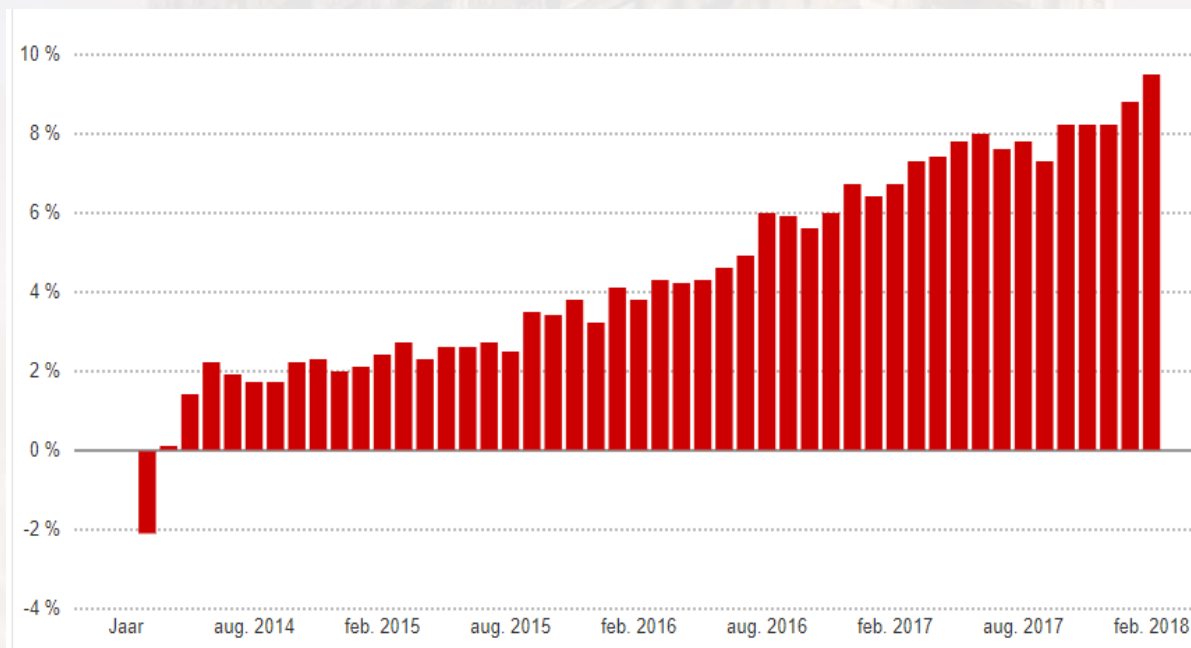


FOCUS OP DE EINDGEBRUIKER

KLANTGERICHT ONTWIKKELEN



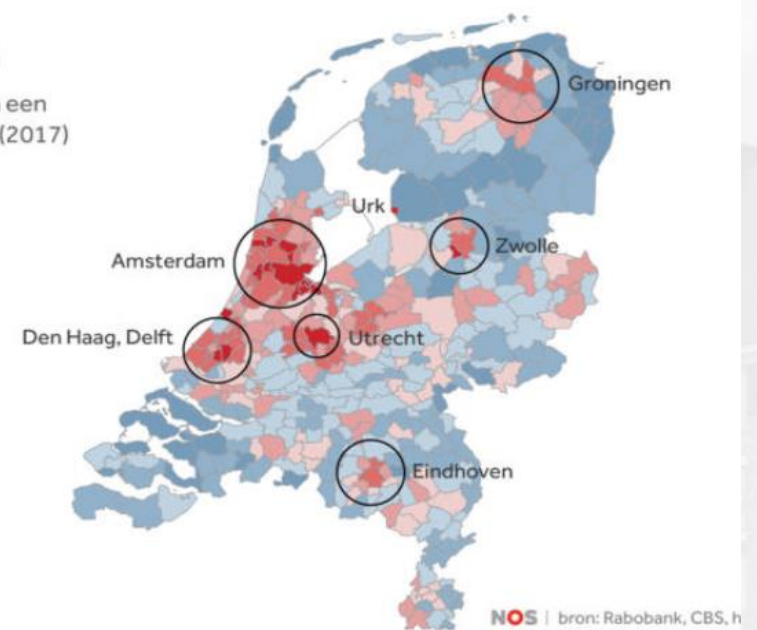
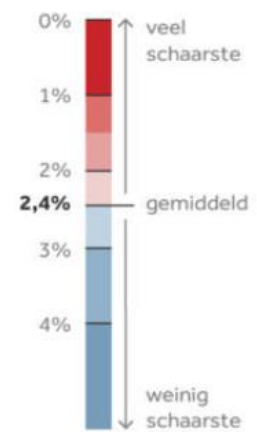
Probleem analyse



Stijging van de huizenprijzen (CBS & kadaster, 2018)

Huizen te koop

Percentage huizen dat in een gemeente te koop staat (2017)



Krapte in de huizenmarkt in de randstad (Vrieselaar & Lennartz 2018)





Probleem analyse



FOCUS OP DE EINDGEBRUKER

KLANTGERICHT ONTWIKKELEN

OVERHITTE HUIZENMARKT IN DE RANDSTAD



WEINIG LITERATUUR/KENNIS



Probleemstelling

Marketing is belangrijk in de bedrijfsvoering van een projectontwikkelaar, echter is er weinig kennis beschikbaar over de relatie tussen project ontwikkeling en marketing.





Onderzoeksvraag

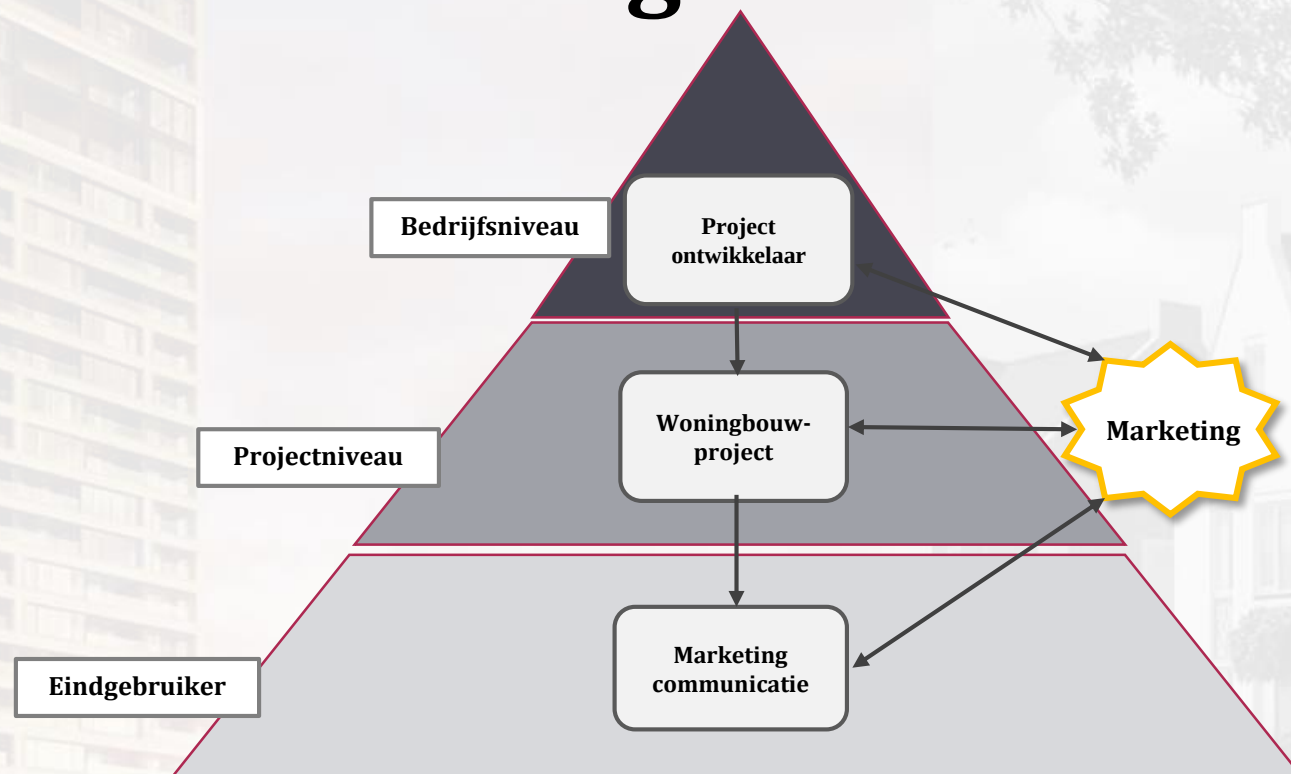
Wat zijn de **kenmerken** van marketing in project ontwikkeling, gefocust op **bedrijfsniveau**, **projectniveau** en op de **eindgebruiker** en hoe **verhouden** deze lagen zich met elkaar?

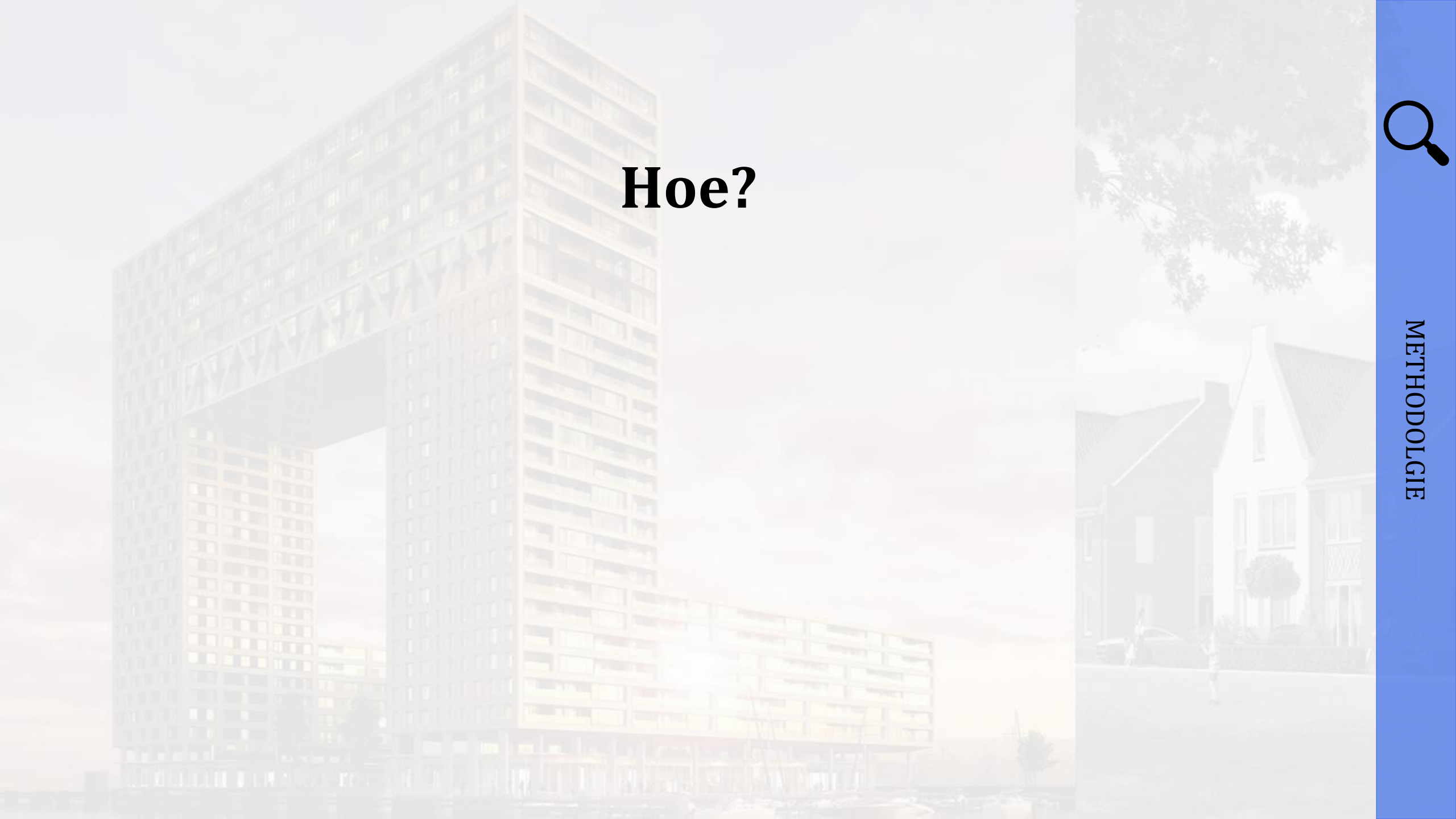




Onderzoeksvraag

Wat zijn de **kenmerken** van marketing in project ontwikkeling, gefocust op **bedrijfsniveau**, **projectniveau** en op de **eindgebruiker** en hoe **verhouden** deze lagen zich met elkaar?



The image is a composite of two architectural renderings. The left side features a modern, multi-story building with a dark, grid-like facade and a large, rectangular central void. The right side shows a traditional Dutch-style house with a white facade, a dark roof, and a chimney, set against a backdrop of trees and a cloudy sky. The word 'Hoe?' is centered over the modern building.

Hoe?



Hoe? Onderzoeksmethode



Literatuur
onderzoek



Praktijk
Case studies



Conclusies





Case studie onderzoek

Hoe & waarom : Kwalitatief onderzoek
Praktijk



Case studie onderzoek

Hoe & waarom : Kwalitatief onderzoek

Praktijk

6 woningbouwprojecten – 3 projectontwikkelaars

TYPE 1: 3 representatieve woningbouwprojecten

TYPE 2: 3 extreme woningbouwprojecten

Marketing manager



Type 1 case: Verde Vista





Type 2 case: Nestor/Life

Type 1 case: Goudrand



Type 2 case: Pontsteiger



An aerial photograph of a residential development. The scene features several long, two-story red brick buildings with dark roofs and multiple dormer windows. These buildings are arranged in a U-shape around a central green space. There are several parking lots with cars parked, and a road runs along the right side of the development. The area is surrounded by trees and greenery.

Type 1 case: Sprankelveld

An aerial perspective of a city neighborhood. The scene is dominated by multi-story brick buildings with numerous windows and balconies. Interspersed among the buildings are green spaces, including parks with trees and pedestrian walkways. In the foreground, a body of water is visible, with a small boat and a paved promenade. The overall atmosphere is one of a vibrant, walkable urban environment.

Type 2 case: Little C

Type 1 case

Type 2 case

VORM



Dura Vermeer



ERA-Contour

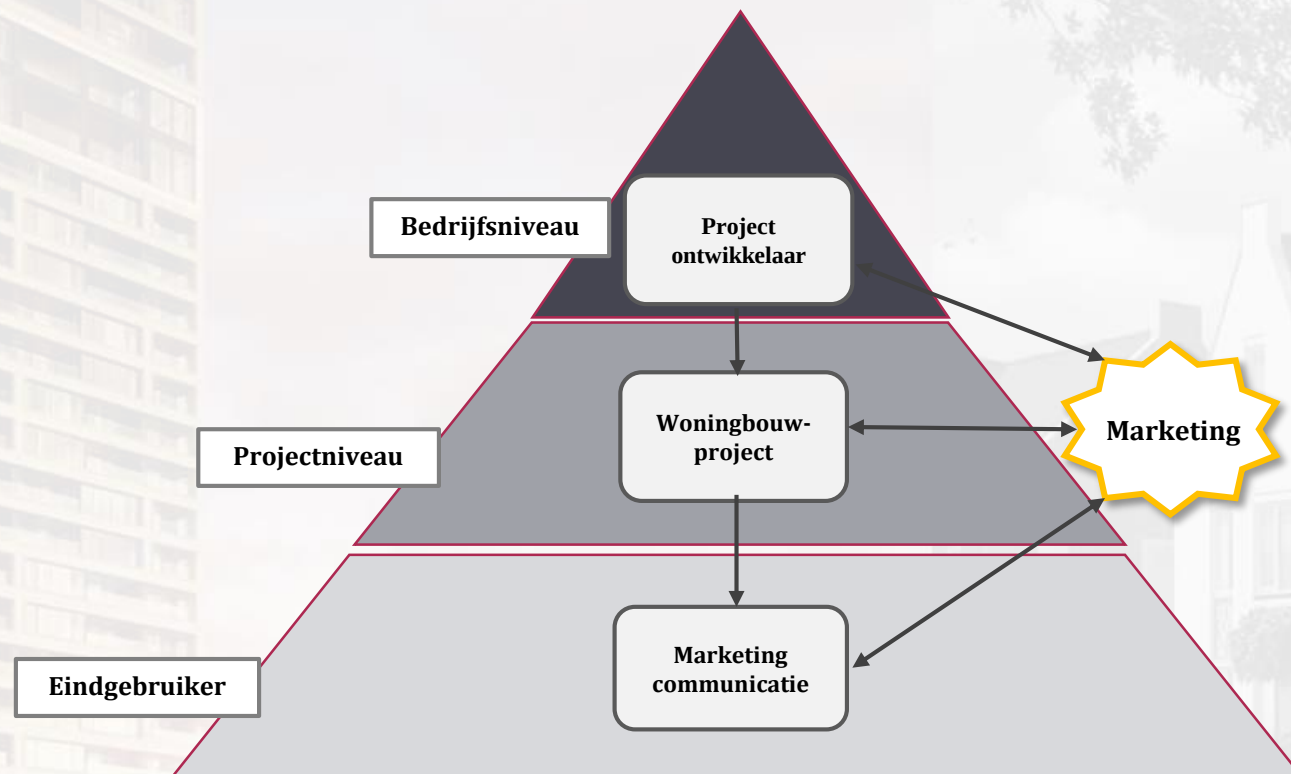


Resultaten

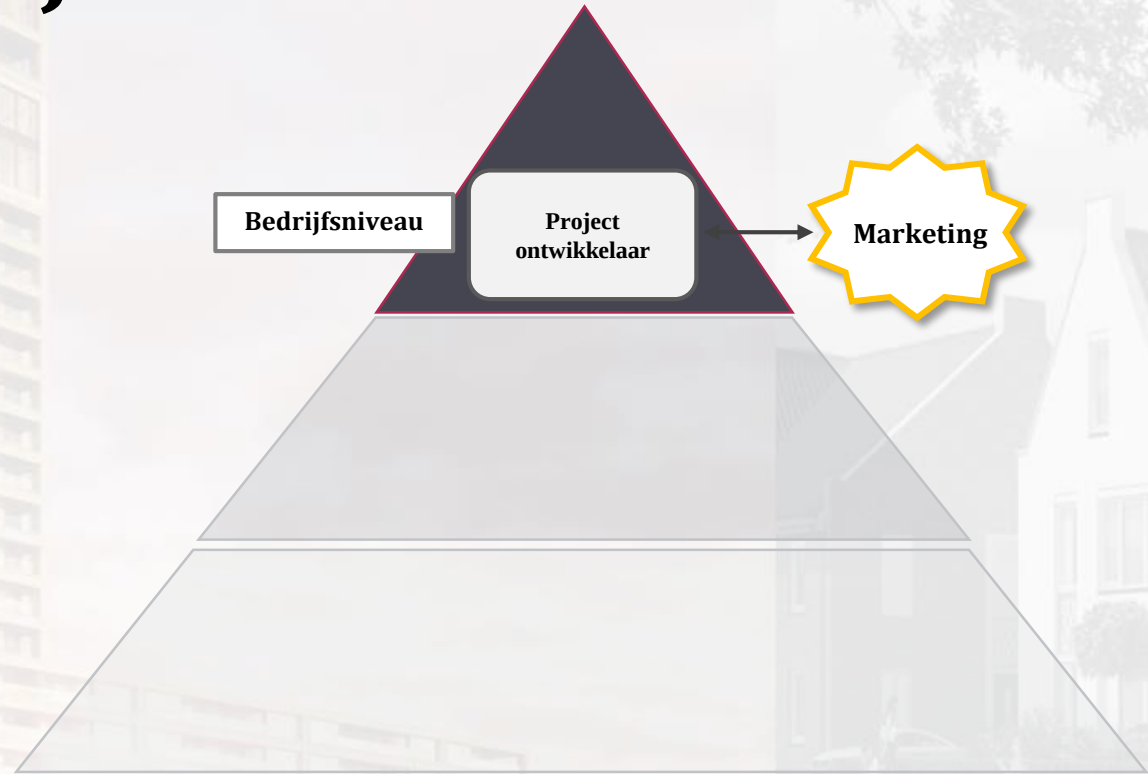


RESULTATEN

Resultaten

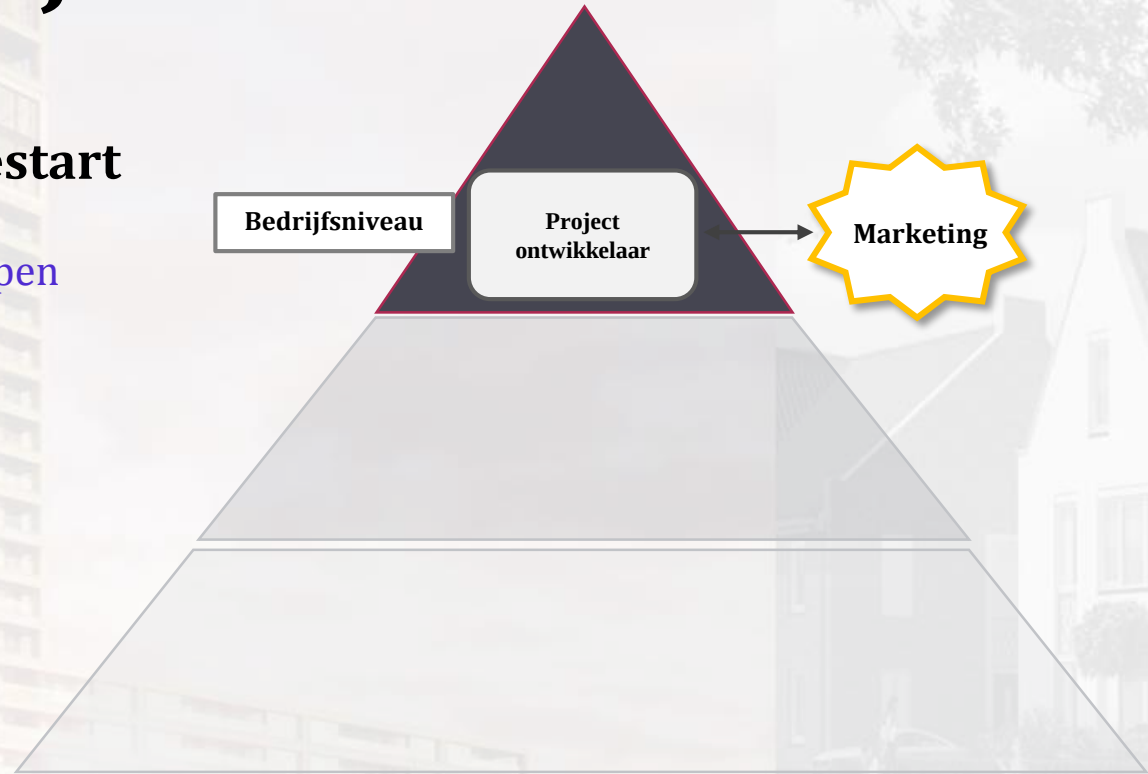


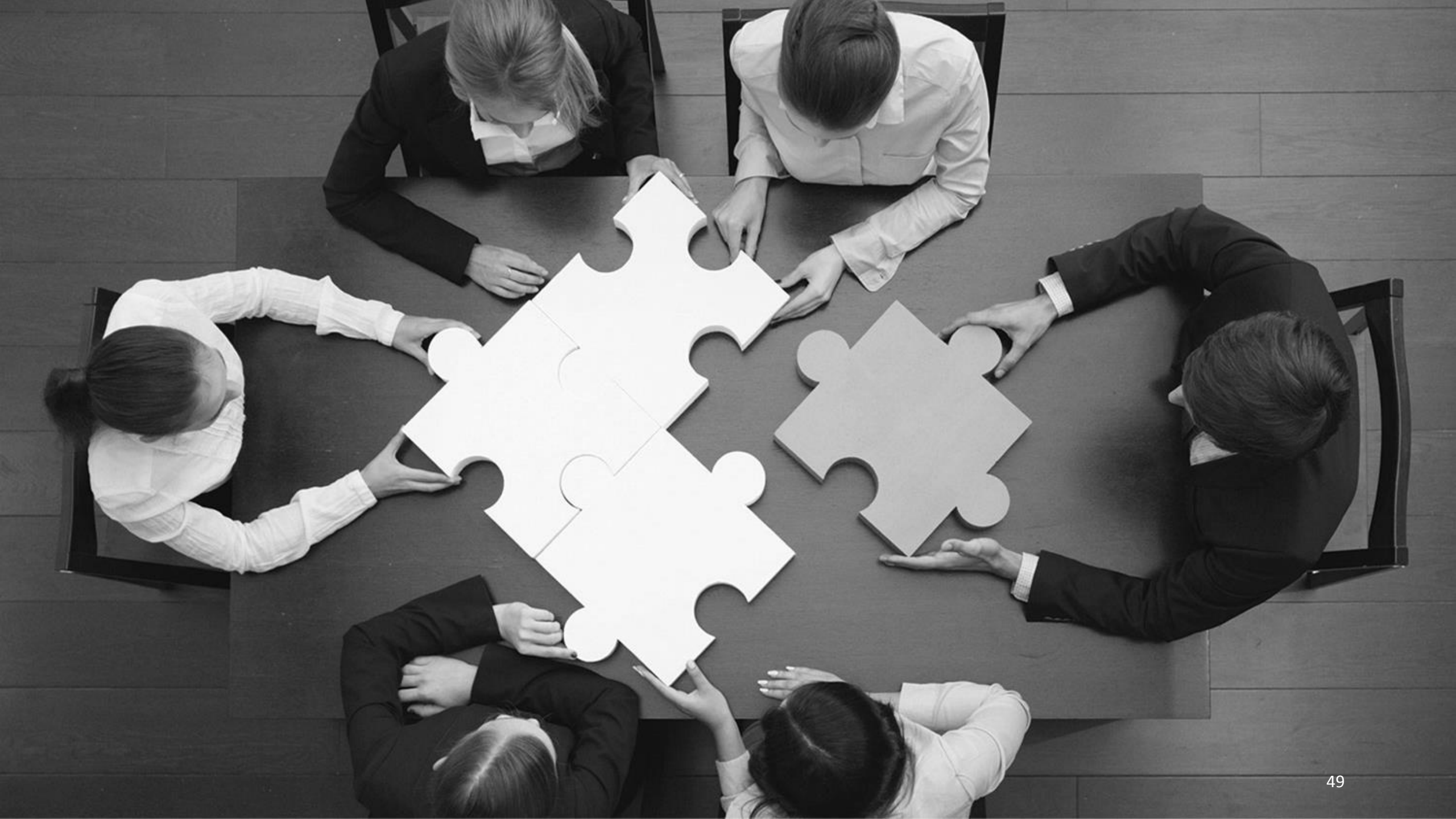
Marketing op bedrijfsniveau



Marketing op bedrijfsniveau

1. Marketingafdelingen zijn recent opgestart
2. Bedrijfsvisie
Co-creatie versus verkopen, verkopen, verkopen







Marketing op bedrijfsniveau

- Marketingafdelingen zijn recent opgestart
- Bedrijfsvisie
 - Co-creatie versus verkopen, verkopen, verkopen
- Marketing van het project is veel belangrijker dan marketing van het bedrijf

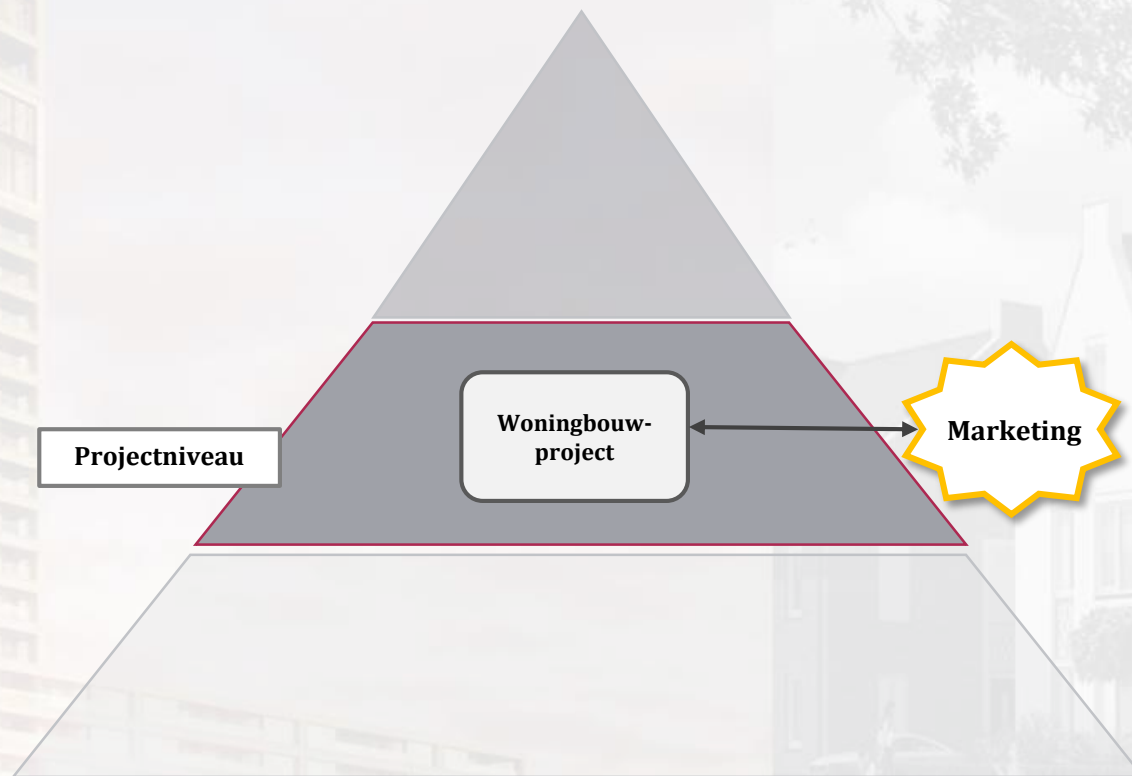


Marketing op bedrijfsniveau

- Marketingafdelingen zijn recent opgestart
- Bedrijfsvisie
 - Co-creatie versus verkopen, verkopen, verkopen
- Marketing van het project is veel belangrijker dan marketing van het bedrijf
- Werkwijze: weinig documentatie



Marketing op projectniveau





Initiatief



Planontwikkeling



Realisatie



Exploitatie & Onderhoud



RESULTATEN

Het marketingsysteem en het ontwikkelproces

Initiatief



Planontwikkeling



Realisatie



Exploitatie &
Onderhoud



RESULTATEN





Het marketingsysteem en het ontwikkelproces

Initiatief



Tender/acquisitie

Planontwikkeling



Realisatie



**Exploitatie &
Onderhoud**



RESULTATEN



LITTLE



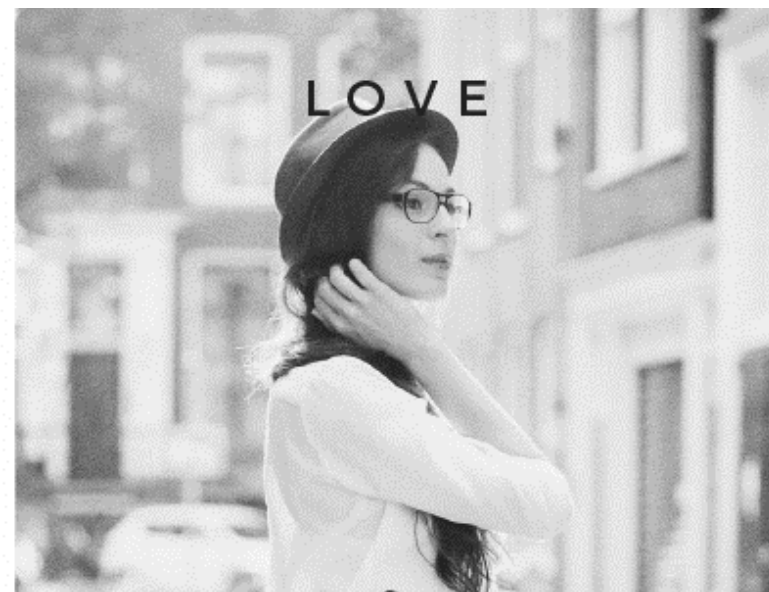
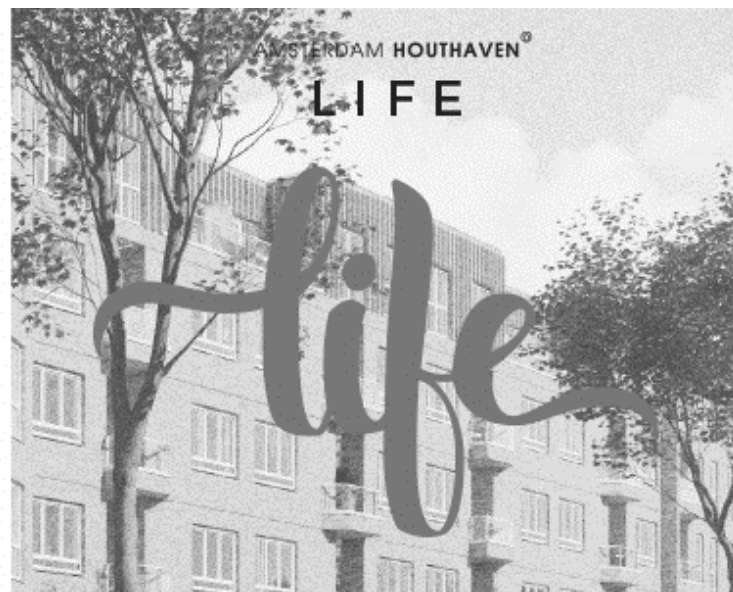
COOLHAVEN

LOFTS AND
WORKSPACES



EEN FIJN HUIS

EEN WARM THUIS
GOUDRAND 3





DE BEELDENFABRIEK



SENSE

VASTGOED • MARKETING • PERSONAL SALES



Het marketingsysteem en het ontwikkelproces

Initiatief



Tender/acquisitie
Branding en look & feel
Reclame- en communicatiebureaus



- 1 Missie
- 2 SWOT Analyse en market onderzoek
- 3 Programma van eisen

Planontwikkeling



Realisatie



Exploitatie & Onderhoud





RESULTATEN

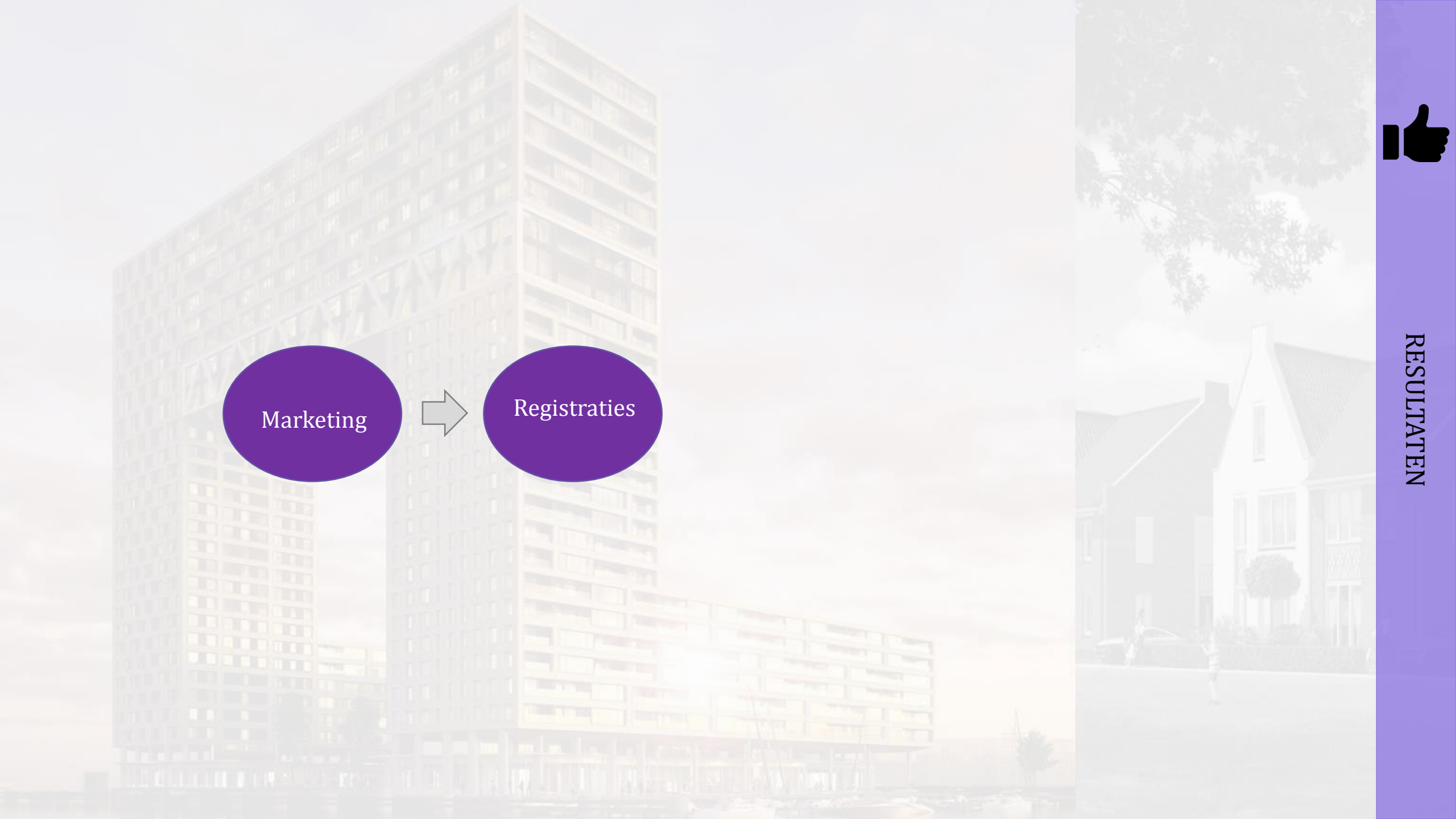


RESULTATEN



✖ AMSTERDA
✖ WOONT!
✖ Beleef de hoofds

funda



Marketing



Registraties



RESULTATEN

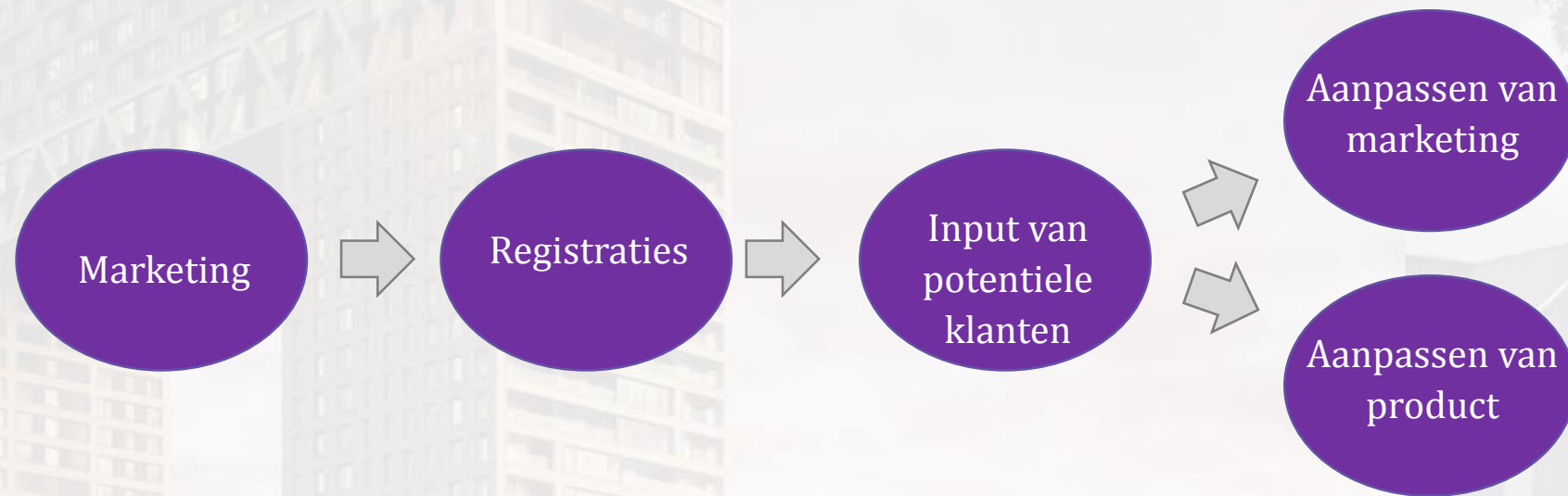
Marketing



Registraties



RESULTATEN





Het marketingsysteem en het ontwikkelproces

Initiatief

Planontwikkeling

Realisatie

Exploitatie &
Onderhoud

Testen van het product aan de markt
Marketing communicate en registraties
Reclame- en communicatiebureaus



- 4 Ontwikkelen van de strategie
- 5 Creëren van marketing programma's
- 6 Implementeren
- 7 Feedback en controle



Het marketingsysteem en het ontwikkelproces

Initiatief

Planontwikkeling

Realisatie

Exploitatie &
Onderhoud



Communicatie
Klant tevredenheid

- 6 Implementeren
- 7 Feedback en controle

Het marketingsysteem en het ontwikkelproces

Initiatief

Planontwikkeling

Realisatie

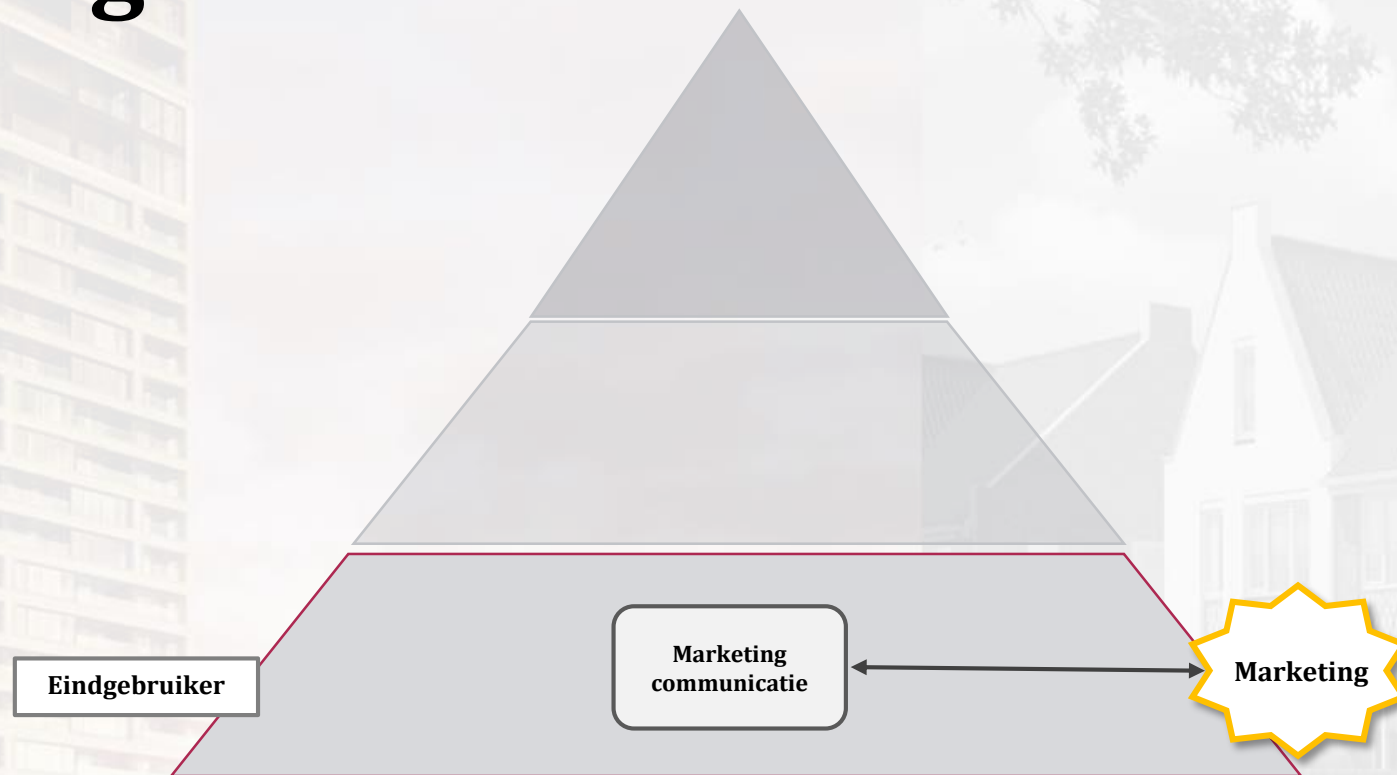
Exploitatie &
Onderhoud



RESULTATEN

Marketingcommunicatie

Facebook / Website
Nieuwsbrieven
Brochures
Woonbeurzen
Kranten
Forums
Funda



Marketingcommunicatie

- Facebook / Website



Marketingcommunicatie

- Facebook / Website



Marketingcommunicatie

- Facebook / Website
- Nieuwsbrieven



Marketingcommunicatie

- Facebook / Website
- Nieuwsbrieven
- Forums
- Funda





Marketingcommunicatie

- Facebook / Website
- Nieuwsbrieven
- Brochures
- Forums
- Funda
- Woonbeurzen
- Kranten





TASTEMAKERS
Wonen en werken, maar
tussendoor ook genieten
van alle comfort van een
goede kaffieshop of een
smakelijke traktant.

Lees meer op pagina 6



**JUST AROUND
THE BLOCK**
Wonen in de buurt van de
stad, maar dan wel met
alle hotspots en bedrijvig-
heid op loopafstand van
het hartje Rotterdam, dat is
wonen in Little C.

Lees meer op pagina 6-8



WORKSPACE
Kom werken in een inspi-
rende omgeving, met
perfectionistische
en vooruitgang... Met
3000m² aan kantoren,
ateliers, vergaderzalen
in de buurt van jou!

Lees meer op pagina 10-11



Little C - Just around the block

Rotterdam, de meest dynamische en kosmopolitische stad in Nederland. Daar wil je wonen en werken in een omgeving die zindert van de energie. Je vindt er inspiratie, levendigheid en gezelligheid, maar dan wel in de buurt van de stad.

Geniet in je eigen loft van grote open ruimtes, hoge plafonds, veel licht en volop buitenruimte. En dat in een groene, 'urban' omgeving. Met een industrieel maar vrolijk

design. Dit is Little C: een unieke plek aan de kade van de Coolhaven. Little C bestaat uit 25 unieke, stijlvolle gebouwen in het kloppend hart van Hoboken. Je hebt uitzicht over het water van de Coolhaven. Je wandelt zo naar het naaste park én je hebt alle hotspots van Rotterdam binnen handbereik. Van museum Boijmans Van Beuningen tot Nieuwe Instituut, tot de Eendracht en Huis Sonneveld. En met de nieuwe loopbrug loop je in een paar minuten naar de Willemskade, de Wittestraat en alle gezelligheid in die buurt.

sit met 330 woningen. Je kunt kiezen uit lofts, appartementen en studio's van één of meerdere verdiepingen. De woningen zijn voorzien van ruime terrassen. Daarnaast wordt er met 3000m² aan workspace ontwikkeld en ook hierbij is er volop keuze, van ateliers tot bedrijfsruimten tot vergaderzalen. Uiteraard zal er daarnaast alle rust zijn voor stijlvolle boren, leuke winkels en volop faciliteiten die het leven in Little C bij elkaar komt maken.



LITTLE
C
COOLHAVEN
APARTMENTS
WORKSPACES

Nº.1

THE **LITTLE** PAPER

LITTLECOOLHAVEN.NL



TASTEMAKERS
Wonen en werken, maar
tussendoor ook genieten
van alle comfort van een
goede kledingkast of een
smakvolle traktant.
[Lees meer op pagina 6](#)



**JUST AROUND
THE BLOCK**
Wonen in de buurt van de
stad, maar dan wel met
alle hotspots en bedrijvig-
heid op loopafstand van
het hartje Rotterdam, dat is
wonen in Little C.
[Lees meer op pagina 4-5](#)



WORKSPACE
Kom werken in een inspi-
rende omgeving, met
perfecte bereikbaarheid
en voorzieningen... Met
3000m² aan kantoren,
studios, flexplekken in
de buurt aan jou!
[Lees meer op pagina 10-11](#)

Little C - Just around the block

Rotterdam, de meest dynamische en kosmopolitische stad in Nederland. Daar wil je wonen en werken in een omgeving die zindert van de energie. Je vindt er inspiratie, levendigheid en gezelligheid, maar dan wel in de buurt van de stad.

Geniet in je eigen loft van grote open ruimtes, hoge plafonds, veel licht en volop buitenruimte. En dat in een groene 'urban' omgeving. Met een industriële maar vrolijke

design. Dit is Little C: een unieke plek aan de kade van de Coolhaven. Little C bestaat uit 25 unieke, stijlvolle gebouwen in het kloppend hart van Hoboken. Je hebt uitzicht over het water van de Coolhaven. Je wandelt zo naar het naargelegen park én je hebt alle hotspots van Rotterdam binnen handbereik. Van museum Boijmans Van Beuningen tot het Nieuwe Instituut, tot de Eumast en Huis Sonneveld. En met de nieuwe loopbrug loop je in een paar minuten naar de Willemskade en alle gezelligheid in die buurt.

sit op'n 330 woningen. Je kunt kiezen uit lofts, appartementen en studio's van één of meerdere verdiepingen. De woningen zijn voorzien van ruime terrassen. Daarnaast wordt er op'n 3000m² een workspace ontwikkeld en ook hierbij is er volop keuze, van ateliers tot bedrijfsruimten tot flexplekken. Uiteraard zal er daarnaast alle rust zijn voor stijlvolle boren, leuke winkels en volop faciliteiten die het leven in Little C bij elkaar komt maken.



LITTLE

C

COOLHAVEN

**LOFTS AND
WORKSPACES**



Marketingcommunicatie

Standaard woningbouwproject



Complex woningbouwproject



Conclusie

Wat zijn de **kenmerken** van marketing in project ontwikkeling, gefocust op **bedrijfsniveau, projectniveau** en op de **eindgebruiker** en hoe **verhouden** deze lagen zich met elkaar?



Conclusie

Bedrijfsniveau: Marketing is relatief nieuw

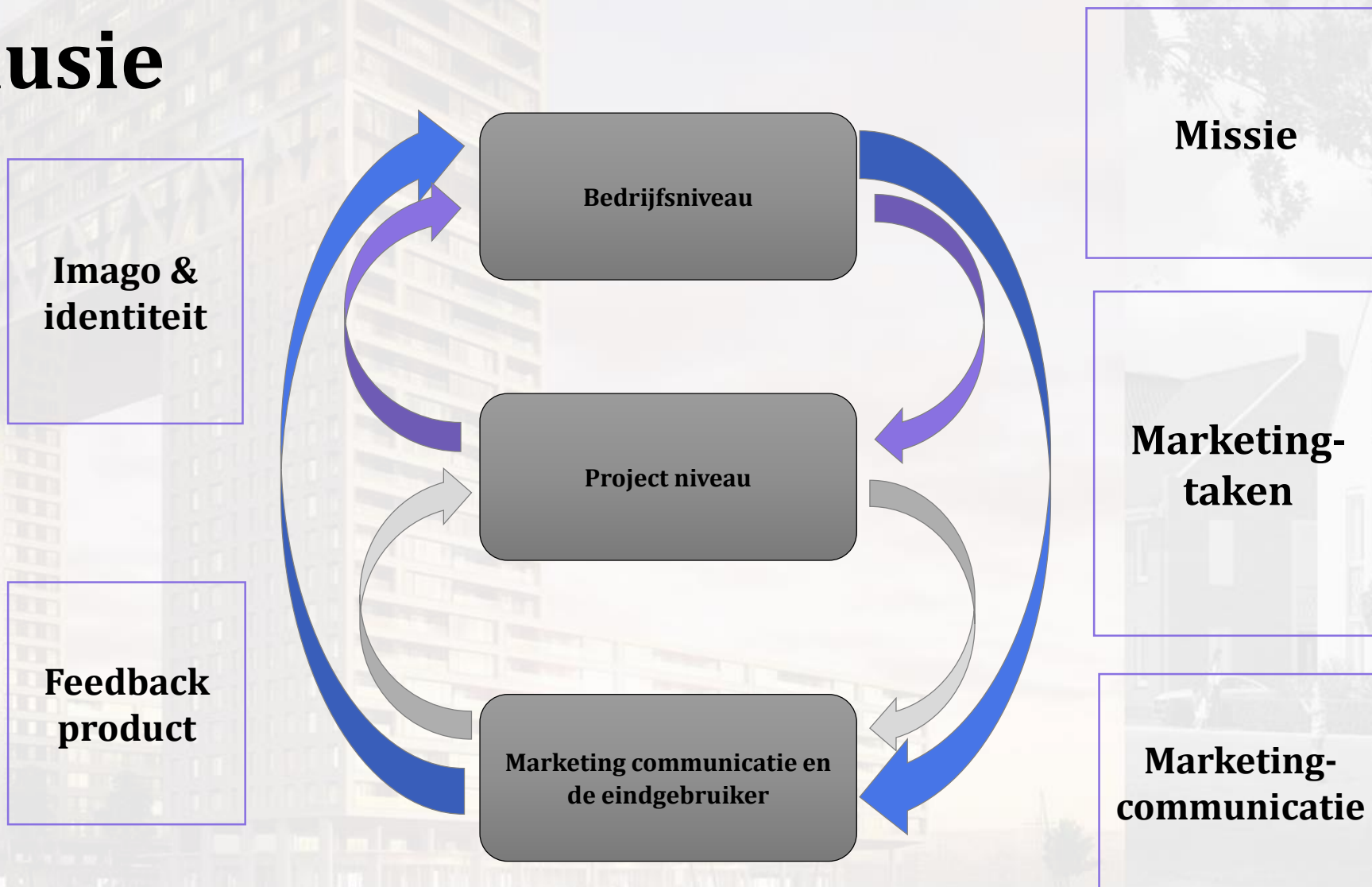
Groot verschil tussen bedrijfsmarketing en projectmarketing

Projectniveau: De initiatief fase is belangrijk; brand en look & feel
De ontwikkelaar is vooral bezig met implementeren
Externe partijen zijn betrokken

Eindgebruiker: Facebook & websites worden het meest gebruikt
Complexe projecten zijn intensiever dan standaard projecten



Conclusie



Aanbeveling

- Praktijk:** Analyseren van marketing binnen het bedrijf
Potentie: efficiëntere processen
- Projectniveau:** Waarborgen van het concept tijdens de ontwikkeling
Communicatie met de eindgebruiker in de realisatiefase
- Eindgebruiker:** Testen van marketingstrategieën
Kwantitatieve data



WHETHER GETTING A HAIRCUT...



EINDE

**... OR SELLING YOUR HOME,
ALWAYS HIRE A PROFESSIONAL**



Vragen?

