

**CPO ALS ONTWIKKELMETHODE:
EEN BUSINESS MODEL VOOR WONINGCORPORATIES?**

@INHOUDSOPGAVE

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE

**P4 PRESENTATIE
CASPER HOFSTEE**

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE
#LITERATUURONDERZOEK

P4 PRESENTATIE
CASPER HOFSTEE

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE
#LITERATUURONDERZOEK
#PROJECTANALYSE

P4 PRESENTATIE
CASPER HOFSTEE

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE
#LITERATUURONDERZOEK
#PROJECTANALYSE
#DELPHI-ONDERZOEK

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE
#LITERATUURONDERZOEK
#PROJECTANALYSE
#DELPHI-ONDERZOEK
#ONDERZOEKSRESULTATEN

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE
#LITERATUURONDERZOEK
#PROJECTANALYSE
#DELPHI-ONDERZOEK
#ONDERZOEKSRESULTATEN
#CONCLUSIES

@INHOUDSOPGAVE

#METHODOLOGIE
#LITERATUURONDERZOEK
#PROJECTANALYSE
#DELPHI-ONDERZOEK
#ONDERZOEKSRESULTATEN
#CONCLUSIES
#AANBEVELINGEN

@METHODOLOGIE

@METHODOLOGIE

1

1. vooronderzoek

2

3

4

5

@METHODOLOGIE

1

1. vooronderzoek

**begrippen +
onderzoeksvragen**

2

3

4

5

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

2. literatuur onderzoek

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

2. literatuuronderzoek

**indicatoren+
interviewvragen**

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

3. projectanalyse

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

3. projectanalyse

**elementen+
stellingen**

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

4. delphi-onderzoek

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

4. delphi-onderzoek

uitspraken+
voorlopig b.m.

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

5. conclusies

@METHODOLOGIE

1

2

3

4

5

5. conclusies

discussie+
aanbevelingen

@LITERATUUR ONDERZOEK

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?
>product op maat
>keuzevrijheid
(Ridder & Bosma, 2013)

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?

>product op maat

>keuzevrijheid

(Ridder & Bosma, 2013)

CPO als risico: financieel en kopers (Ridder & Bosma, 2013)

>achtervang tegen projectrisico

(van Lent, 2013; Vos, 2013)

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?

>product op maat

>keuzevrijheid

(Ridder & Bosma, 2013)

CPO als risico: financieel en kopers (Ridder & Bosma, 2013)

>achtervang tegen projectrisico

(van Lent, 2013; Vos, 2013)

CPO als risico: kennisgebrek (Ridder & Bosma, 2013)

>kennis vanuit begeleiding

(Ridder & Bosma, 2013)

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?

>product op maat

>keuzevrijheid

(Ridder & Bosma, 2013)

Indicator 1

Keuzevrijheid

CPO als risico: financieel en kopers (Ridder & Bosma, 2013)

>achtervang tegen projectrisico

(van Lent, 2013; Vos, 2013)

CPO als risico: kennisgebrek (Ridder & Bosma, 2013)

>kennis vanuit begeleiding

(Ridder & Bosma, 2013)

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?

>product op maat

>keuzevrijheid

(Ridder & Bosma, 2013)

Indicator 1

Keuzevrijheid

CPO als risico: financieel en kopers (Ridder & Bosma, 2013)

>achtervang tegen projectrisico

(van Lent, 2013; Vos, 2013)

Indicator 2

Achtervang

CPO als risico: kennisgebrek (Ridder & Bosma, 2013)

>kennis vanuit begeleiding

(Ridder & Bosma, 2013)

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?

>product op maat

>keuzevrijheid

(Ridder & Bosma, 2013)

Indicator 1

Keuzevrijheid

CPO als risico: financieel en kopers (Ridder & Bosma, 2013)

>achtervang tegen projectrisico

(van Lent, 2013; Vos, 2013)

Indicator 2

Achtervang

CPO als risico: kennisgebrek (Ridder & Bosma, 2013)

>kennis vanuit begeleiding

(Ridder & Bosma, 2013)

Indicator 3

Kennis

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Waarom kiest consument (c)po?

>product op maat

>keuzevrijheid

(Ridder & Bosma, 2013)

Indicator 1

Keuzevrijheid

CPO als risico: financieel en kopers (Ridder & Bosma, 2013)

>achtervang tegen projectrisico

(van Lent, 2013; Vos, 2013)

Indicator 2

Achtervang

CPO als risico: kennisgebrek (Ridder & Bosma, 2013)

>kennis vanuit begeleiding

(Ridder & Bosma, 2013)

Indicator 3

Kennis

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Indicator 1

Keuzevrijheid

Indicator 2

Achtervang

Indicator 3

Kennis

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Indicator 1

Keuzevrijheid

Wat biedt corporatie X aan deelnemers van de project A (keuzevrijheid, woonlasten, kennis en waarom, etc.)?

Indicator 2

Achtervang

Indicator 3

Kennis

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Indicator 1

Keuzevrijheid

Wat biedt corporatie X aan deelnemers van de project A (keuzevrijheid, woonlasten, kennis en waarom, etc.)?

Indicator 2

Achtervang

Hoe is de relatie tussen corporatie X en deelnemers van Project A te omschrijven tijdens het project?

Indicator 3

Kennis

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Indicator 1

Keuzevrijheid

Wat biedt corporatie X aan deelnemers van de project A (keuzevrijheid, woonlasten, kennis en waarom, etc.)?

Indicator 2

Achtervang

Hoe is de relatie tussen corporatie X en deelnemers van Project A te omschrijven tijdens het project?

Indicator 3

Kennis

Deelnemers missen vaak kennis en/of tijd voor de opdrachtgeversrol, hoe is corporatie X hierop ingesprongen?

@LITERATUUR ONDERZOEK

Aanbod

Indicator 1

Keuzevrijheid

Wat biedt corporatie X aan deelnemers van de project A (keuzevrijheid, woonlasten, kennis en waarom, etc.)?

Indicator 2

Achtervang

Hoe is de relatie tussen corporatie X en deelnemers van Project A te omschrijven tijdens het project?

Indicator 3

Kennis

Deelnemers missen vaak kennis en/of tijd voor de opdrachtgeversrol, hoe is corporatie X hierop ingesprongen?

@PROJECTANALYSE

P4 PRESENTATIE
CASPER HOFSTEE

@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

Locatie: Katendrecht, Rotterdam
Projectgrote 68 appartementen > 34 woningen
Bouwjaar 1910, verbouwing 2007 tot 2010



@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

*Locatie: Sint Marten, Arnhem
Projectgrote 40 'bebo' woningen > 20 gezinswoningen
Bouwjaar 1890 verbouwing 2009 tot heden*

Sint Martenshof -
Portaal



@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

Locatie: Slotervaart, Amsterdam
Projectgrote 40 woningen > 30 gezinswoningen
Bouwjaar 1952verbouwing 2012 tot heden

Sint Martenshof -
Portaal

U.J. Klarenstraat
De Alliantie



@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

*Locatie: Almere Poort, Almere
Projectgrote 19 en 24 appartementen
Bouwjaar 2011 tot 2012*

Sint Martenshof -
Portaal

U.J. Klarenstraat
De Alliantie

IbbA-appartementen
IbbA



@PROJECTANALYSE

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

**Sint Martenshof -
Portaal**

**U.J. Klarenstraat
De Alliantie**

**IbbA-appartementen
IbbA**

- **Zelfbouw**
- **Eigendom grond**
- **Kennis vanuit begeleidingsbureau**
- **Kennis vanuit corporatie**
- **Een achtervangconstructie**
- **Voorfinanciering van initiële kosten**

@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

- Zelfbouw
- Eigendom grond
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof -
Portaal

- Zelfbouw
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- 10% regeling
- Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat
De Alliantie

IbbA-appartementen
IbbA

@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

- Zelfbouw
- Eigendom grond
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof -
Portaal

- Zelfbouw
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- 10% regeling
- Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat
De Alliantie

- Zelfbouw
- Betaalbare vierkante meterprijs
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen
IbbA

@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

- Zelfbouw
- Eigendom grond
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof -
Portaal

- Zelfbouw
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- 10% regeling
- Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat
De Alliantie

- Zelfbouw
- Betaalbare vierkante meterprijs
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen
IbbA

- Particulier opdrachtgeverschap
- Financiële faciliteit
- Een achtervangconstructie
- Bouwmethodiek
- Toetsing van het product op marktconformiteit

@PROJECTANALYSE

De Driehoek - Woonstad Rotterdam

- Zelfbouw
- Eigendom grond
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof - Portaal

- Zelfbouw
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- 10% regeling
- Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat De Alliantie

- Zelfbouw
- Betaalbare vierkante meterprijs
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen IbbA

- Particulier opdrachtgeverschap
- Financiële faciliteit
- Een achtervangconstructie
- Bouwmethodiek
- Toetsing op marktconformiteit

@PROJECTANALYSE

De Driehoek - Woonstad Rotterdam

- 1 **Zelfbouw**
- Eigendom grond
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof - Portaal

- 1 **Zelfbouw**
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie
- 10% regeling
- Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat De Alliantie

- 1 **Zelfbouw**
- Betaalbare vierkante meterprijs
- Kennis vanuit begeleidingsbureau
- Kennis vanuit corporatie
- Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen IbbA

- 1 **Particulier opdrachtgeverschap**
- Financiële faciliteit
- Een achtervangconstructie
- Bouwmethodiek
- Toetsing op marktconformiteit

@PROJECTANALYSE

De Driehoek - Woonstad Rotterdam

- 1 Zelfbouw
 - Eigendom grond
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
 - Kennis vanuit corporatie
 - Een achtervangconstructie
 - Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof - Portaal

- 1 Zelfbouw
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
 - Kennis vanuit corporatie
 - Een achtervangconstructie
 - 10% regeling
 - Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat De Alliantie

- 1 Zelfbouw
 - Betaalbare vierkante meterprijs
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
 - Kennis vanuit corporatie
 - Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen IbbA

- 1 Particulier opdrachtgeverschap
 - Financiële faciliteit
 - Een achtervangconstructie
- 2 Bouwmethodiek
 - Toetsing op marktconformiteit

@PROJECTANALYSE

De Driehoek - Woonstad Rotterdam

- 1 Zelfbouw
 - Eigendom grond
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
 - Een achtervangconstructie
 - Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof - Portaal

- 1 Zelfbouw
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
 - Een achtervangconstructie
 - 10% regeling
 - Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat De Alliantie

- 1 Zelfbouw
 - Betaalbare vierkante meterprijs
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
 - Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen IbbA

- 1 Particulier opdrachtgeverschap
 - Financiële faciliteit
 - Een achtervangconstructie
- 2+3 Bouwmethodiek
 - Toetsing op marktconformiteit

@PROJECTANALYSE

De Driehoek - Woonstad Rotterdam

- 1 Zelfbouw
- Eigendom grond
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
- 4 Een achtervangconstructie
- Voorfinanciering van initiële kosten

Sint Martenshof - Portaal

- 1 Zelfbouw
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
- 4 Een achtervangconstructie
- 10% regeling
- Recht op eerste koop

U.J. Klarenstraat De Alliantie

- 1 Zelfbouw
- Betaalbare vierkante meterprijs
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
- 4 Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen IbbA

- 1 Particulier opdrachtgeverschap
- Financiële faciliteit
- 4 Een achtervangconstructie
- 2+3 Bouwmethodiek
- Toetsing op marktconformiteit

@PROJECTANALYSE

De Driehoek -
Woonstad Rotterdam

- 1 Zelfbouw
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
- 4 Een achtervangconstructie

Sint Martenshof -
Portaal

- 1 Zelfbouw
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
- 4 Een achtervangconstructie

U.J. Klarenstraat
De Alliantie

- 1 Zelfbouw
- 2 Kennis vanuit begeleidingsbureau
- 3 Kennis vanuit corporatie
- 4 Een achtervangconstructie

IbbA-appartementen
IbbA

- 1 Particulier opdrachtgeverschap
- 4 Een achtervangconstructie
- 2+3 Bouwmethodiek

@DELPHI-ONDERZOEK

@DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw

2. Kennis vanuit
begeleidingsbureau

3. Kennis vanuit
corporatie

4. Een achtervang-
constructie

@DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw

Keuzevrijheid in het ontwerpen en bouwen van een eigen woning is onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

@DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw

Keuzevrijheid in het ontwerpen en bouwen van een eigen woning is onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
1	0	1	2	4	8	4	0,49

1. Zelfbouw

Keuzevrijheid in het ontwerpen en bouwen van een eigen woning is onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
1	0	1	2	4	8	4	0,49

corporaties moeten keuzevrijheid als argument gebruiken wanneer zij zelfbouw in CPO vorm aanbieden.

@DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw

Keuzevrijheid in het ontwerpen en bouwen van een eigen woning is onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
1	0	1	2	4	8	4	0,49

corporaties moeten keuzevrijheid als argument gebruiken wanneer zij zelfbouw in CPO vorm aanbieden.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
1	0	1	4	2	8	3,75	0,57

@DELPHI-ONDERZOEK

**2. Kennis vanuit
begeleidingsbureau**

Bouwkundige kennis en procesmatige kennis zijn onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

**3. Kennis vanuit
corporatie**

@DELPHI-ONDERZOEK

Bouwkundige kennis en procesmatige kennis zijn onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

2. Kennis vanuit
begeleidingsbureau

3. Kennis vanuit
corporatie

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	1	0	3	4	8	4,25	0,67

@DELPHI-ONDERZOEK

Bouwkundige kennis en procesmatige kennis zijn onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

**2. Kennis vanuit
begeleidingsbureau**

**3. Kennis vanuit
corporatie**

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	1	0	3	4	8	4,25	0,67

Kennis (bouwkundig, procesmatig, etc.) moet door de woningcorporatie worden aangeboden.

@DELPHI-ONDERZOEK

Bouwkundige kennis en procesmatige kennis zijn onderdeel van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

2. Kennis vanuit begeleidingsbureau

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	1	0	3	4	8	4,25	0,67

Kennis (bouwkundig, procesmatig, etc.) moet door de woningcorporatie worden aangeboden.

3. Kennis vanuit corporatie

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	3	1	3	1	8	3,25	0,57

4. Een achtervang-constructie

Het aanbieden van achtervang en daarmee bouwzekerheid maakt onderdeel uit van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

@DELPHI-ONDERZOEK

Het aanbieden van achtervang en daarmee bouwzekerheid maakt onderdeel uit van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	1	3	1	3	8	3,75	0,57

4. Een achtervang-constructie

@DELPHI-ONDERZOEK

Het aanbieden van achtervang en daarmee bouwzekerheid maakt onderdeel uit van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	1	3	1	3	8	3,75	0,57

Als een corporatie zelfbouw aanbiedt dan hoort achtervang bij dit aanbod.

4. Een achtervang-constructie

@DELPHI-ONDERZOEK

Het aanbieden van achtervang en daarmee bouwzekerheid maakt onderdeel uit van de waardepropositie in het Casco-CPO business model.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	1	3	1	3	8	3,75	0,57

Als een corporatie zelfbouw aanbiedt dan hoort achtervang bij dit aanbod.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	3	3	2	8	3,88	0,73

4. Een achtervang-constructie

@ONDERZOEKSRESULTATEN

@ONDERZOEKSRÉSULTATEN

LITERATUUR ONDERZOEK

Indicator 1

Keuzevrijheid

PROJECTANALYSE

1 Zelfbouw

DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw ?

@ONDERZOEKSRISULTATEN

LITERATUUR ONDERZOEK

Indicator 1

Keuzevrijheid

PROJECTANALYSE

1 Zelfbouw

DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw ?

Indicator 2

Achtervang

4 Een achtervangconstructie

4. Een achtervang-
constructie

@ONDERZOEKSRISULTATEN

LITERATUUR ONDERZOEK

Indicator 1

Keuzevrijheid

Indicator 2

Achtervang

Indicator 3

Kennis

PROJECTANALYSE

1 Zelfbouw

4 Een achtervangconstructie

2 Kennis vanuit begeleidingsbureau

3 Kennis vanuit corporatie

DELPHI-ONDERZOEK

1. Zelfbouw ?

4. Een achtervang-
constructie

2. Kennis vanuit
begeleidingsbureau?

3. Kennis vanuit
corporatie?

@ONDERZOEKSRESULTATEN

Aanbod

- 1 Zelfbouw*
- 2 Achtervangconstructie*
- 3 Kennis vanuit begeidings-
bureau*
- 4 Kennis vanuit corporatie*

@ONDERZOEKSRESULTATEN

Aanbod

- 1 Zelfbouw*
- 2 Achtervangconstructie*
- 3 Kennis vanuit begeidings-
bureau*
- 4 Kennis vanuit corporatie*

Doelgroep

- 1 Creatief*
- 2 Ondernemend*
- 3 Rode doelgroep*

@ONDERZOEKSRESULTATEN

Aanbod	Klantrelatie	Doelgroep
<i>1 Zelfbouw 2 Achtervangconstructie 3 Kennis vanuit begeidings- bureau 4 Kennis vanuit corporatie</i>	<i>1 Corporatie is verkopende partij 2 Kopersvereniging leidt, corporatie volgt 3 Corporatie is kadersteller 4 Door achtervangconstructie werken kopersvereniging en corporatie samen</i>	<i>1 Creatief 2 Ondernemend 3 Rode doelgroep</i>

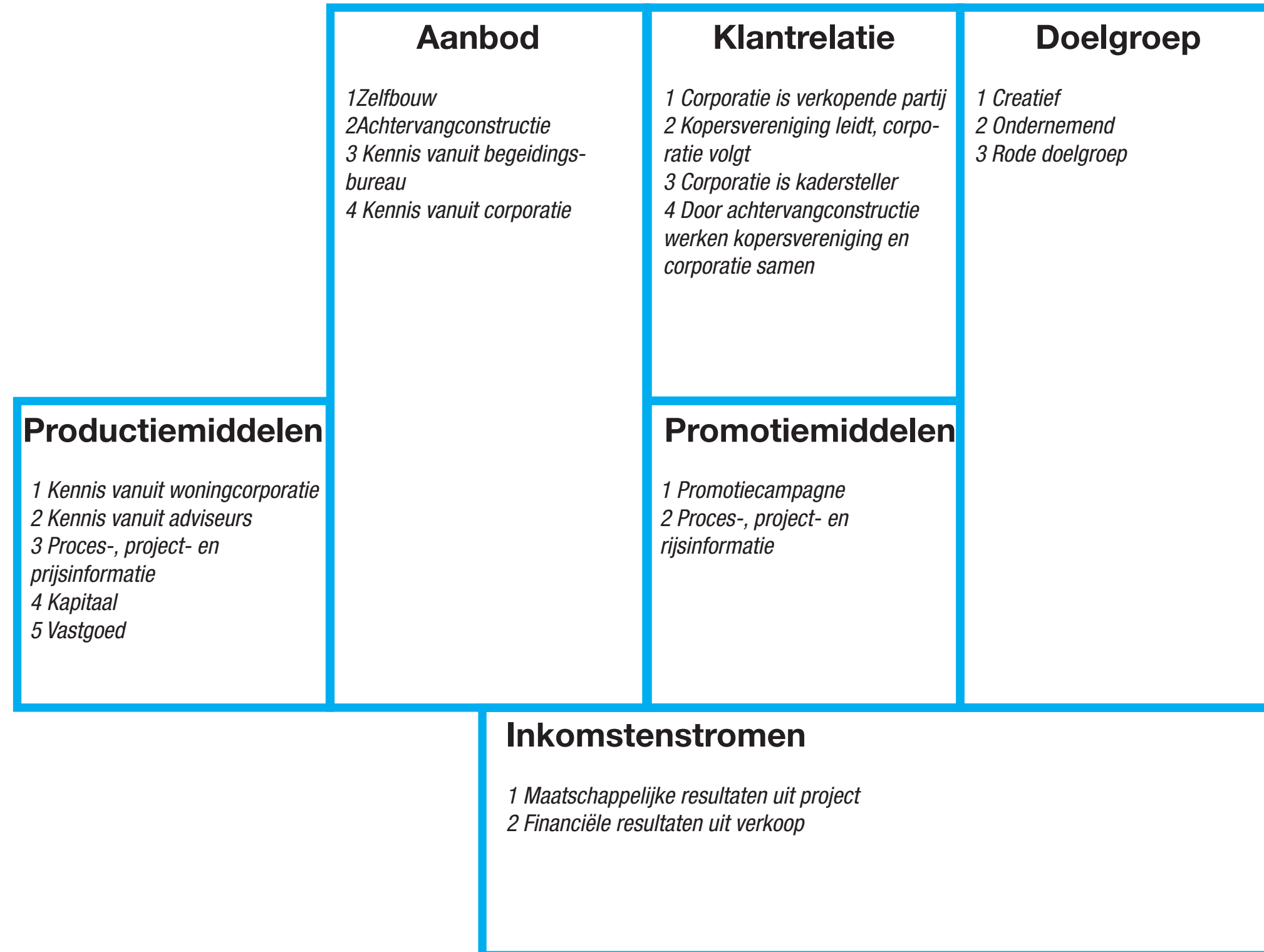
@ONDERZOEKSRESULTATEN

Aanbod	Klantrelatie	Doelgroep
<ul style="list-style-type: none">1 Zelfbouw2 Achtervangconstructie3 Kennis vanuit begeidingsbureau4 Kennis vanuit corporatie	Promotiemiddelen <ul style="list-style-type: none">1 Promotiecampagne2 Proces-, project- en rijsinformatie	<ul style="list-style-type: none">1 Creatief2 Ondernemend3 Rode doelgroep

@ONDERZOEKSRESULTATEN

Aanbod	Klantrelatie	Doelgroep
<ul style="list-style-type: none">1 Zelfbouw2 Achtervangconstructie3 Kennis vanuit begeidingsbureau4 Kennis vanuit corporatie	Promotiemiddelen <ul style="list-style-type: none">1 Promotiecampagne2 Proces-, project- en rijsinformatie	<ul style="list-style-type: none">1 Creatief2 Ondernemend3 Rode doelgroep
Inkomstenstromen <ul style="list-style-type: none">1 Maatschappelijke resultaten uit project2 Financiële resultaten uit verkoop		

@ONDERZOEKSRESULTATEN



@ONDERZOEKSRISULTATEN

Activiteiten <i>1 Uitvoeren van vooronderzoek 2 Uitvoeren van projectafweging 3 Samenwerking met de kopersvereniging 3 Onverkochte woningen op laten knappen 5 Opstellen en uitvoeren van promotiecampagne</i>	Aanbod <i>1 Zelfbouw 2 Achtervangconstructie 3 Kennis vanuit begeidingsbureau 4 Kennis vanuit corporatie</i>	Klantrelatie <i>1 Corporatie is verkopende partij 2 Kopersvereniging leidt, corporatie volgt 3 Corporatie is kadersteller 4 Door achtervangconstructie werken kopersvereniging en corporatie samen</i>	Doelgroep <i>1 Creatief 2 Ondernemend 3 Rode doelgroep</i>
Productiemiddelen <i>1 Kennis vanuit woningcorporatie 2 Kennis vanuit adviseurs 3 Proces-, project- en prijsinformatie 4 Kapitaal 5 Vastgoed</i>		Promotiemiddelen <i>1 Promotiecampagne 2 Proces-, project- en rijsinformatie</i>	
		Inkomstenstromen <i>1 Maatschappelijke resultaten uit project 2 Financiële resultaten uit verkoop</i>	

@ONDERZOEKSRESULTATEN

Samenwerkingen	Activiteiten	Aanbod	Klantrelatie	Doelgroep
<ul style="list-style-type: none">1 Samenwerking met de kopersvereniging2 Samenwerking met de procesbegeleider3 Inhuren adviseurs4 Inhuren aannemer	<ul style="list-style-type: none">1 Uitvoeren van vooronderzoek2 Uitvoeren van projectafweging3 Samenwerking met de kopersvereniging3 Onverkochte woningen op laten knappen5 Opstellen en uitvoeren van promotiecampagne	<ul style="list-style-type: none">1 Zelfbouw2 Achtervangconstructie3 Kennis vanuit begeidingsbureau4 Kennis vanuit corporatie	<ul style="list-style-type: none">1 Corporatie is verkopende partij2 Kopersvereniging leidt, corporatie volgt3 Corporatie is kadersteller4 Door achtervangconstructie werken kopersvereniging en corporatie samen	<ul style="list-style-type: none">1 Creatief2 Ondernemend3 Rode doelgroep
	Productiemiddelen		Promotiemiddelen	
	<ul style="list-style-type: none">1 Kennis vanuit woningcorporatie2 Kennis vanuit adviseurs3 Proces-, project- en prijsinformatie4 Kapitaal5 Vastgoed		<ul style="list-style-type: none">1 Promotiecampagne2 Proces-, project- en rijsinformatie	
		Inkomstenstromen		
		<ul style="list-style-type: none">1 Maatschappelijke resultaten uit project2 Financiële resultaten uit verkoop		

@ONDERZOEKSRÉSULTATEN

Samenwerkingen	Activiteiten	Aanbod	Klantrelatie	Doelgroep
<ul style="list-style-type: none">1 Samenwerking met de kopersvereniging2 Samenwerking met de procesbegeleider3 Inhuren adviseurs4 Inhuren aannemer	<ul style="list-style-type: none">1 Uitvoeren van vooronderzoek2 Uitvoeren van projectafweging3 Samenwerking met de kopersvereniging3 Onverkochte woningen op laten knappen5 Opstellen en uitvoeren van promotiecampagne	<ul style="list-style-type: none">1 Zelfbouw2 Achtervangconstructie3 Kennis vanuit begeidingsbureau4 Kennis vanuit corporatie	<ul style="list-style-type: none">1 Corporatie is verkopende partij2 Kopersvereniging leidt, corporatie volgt3 Corporatie is kadersteller4 Door achtervangconstructie werken kopersvereniging en corporatie samen	<ul style="list-style-type: none">1 Creatief2 Ondernemend3 Rode doelgroep
	Productiemiddelen		Promotiemiddelen	
	<ul style="list-style-type: none">1 Kennis vanuit woningcorporatie2 Kennis vanuit adviseurs3 Proces-, project- en prijsinformatie4 Kapitaal5 Vastgoed		<ul style="list-style-type: none">1 Promotiecampagne2 Proces-, project- en rijsinformatie	
Kostenstructuur		Inkomstenstromen		
<ul style="list-style-type: none">1 Interne kosten2 Advieskosten3 Bouwkosten4 Promotiekosten		<ul style="list-style-type: none">1 Maatschappelijke resultaten uit project2 Financiële resultaten uit verkoop		

@ONDERZOEKSRÉSULTATEN

Samenwerkingen	Activiteiten	Aanbod	Klantrelatie	Doelgroep
<ul style="list-style-type: none">1 Samenwerking met de kopersvereniging2 Samenwerking met de procesbegeleider3 Inhuren adviseurs4 Inhuren aannemer	<ul style="list-style-type: none">1 Uitvoeren van vooronderzoek2 Uitvoeren van projectafweging3 Samenwerking met de kopersvereniging3 Onverkochte woningen op laten knappen5 Opstellen en uitvoeren van promotiecampagne	<ul style="list-style-type: none">1 Zelfbouw2 Achtervangconstructie3 Kennis vanuit begeidingsbureau4 Kennis vanuit corporatie	<ul style="list-style-type: none">1 Corporatie is verkopende partij2 Kopersvereniging leidt, corporatie volgt3 Corporatie is kadersteller4 Door achtervangconstructie werken kopersvereniging en corporatie samen	<ul style="list-style-type: none">1 Creatief2 Ondernemend3 Rode doelgroep
	Productiemiddelen		Promotiemiddelen	
	<ul style="list-style-type: none">1 Kennis vanuit woningcorporatie2 Kennis vanuit adviseurs3 Proces-, project- en prijsinformatie4 Kapitaal5 Vastgoed		<ul style="list-style-type: none">1 Promotiecampagne2 Proces-, project- en rijsinformatie	
Kostenstructuur		Inkomstenstromen		
<ul style="list-style-type: none">1 Interne kosten2 Advieskosten3 Bouwkosten4 Promotiekosten		<ul style="list-style-type: none">1 Maatschappelijke resultaten uit project2 Financiële resultaten uit verkoop		

@CONCLUSIES

@CONCLUSIES

1. Wat zijn de voornaamste kostenfactoren en bijbehorende kosten van een CPO project wanneer een woningcorporatie deze inzet als ontwikkelactiviteit?

@CONCLUSIES

1. Wat zijn de voornaamste kostenfactoren en bijbehorende kosten van een CPO project wanneer een woningcorporatie deze inzet als ontwikkelactiviteit?

Samenwerkingen	Activiteiten	Aanbod
<ul style="list-style-type: none">1 Samenwerking met de kopersvereniging2 Samenwerking met de procesbegeleider3 Inhuren adviseurs4 Inhuren aannemer	<ul style="list-style-type: none">1 Uitvoeren van vooronderzoek2 Uitvoeren van projectafweging3 Samenwerking met de kopersvereniging3 Onverkochte woningen op laten knappen5 Opstellen en uitvoeren van promotiecampagne	<ul style="list-style-type: none">1 Zelfbouw2 Achtervangconstructie3 Kennis vanuit begeidingsbureau4 Kennis vanuit corporatie
	Productiemiddelen	
	<ul style="list-style-type: none">1 Kennis vanuit woningcorporatie2 Kennis vanuit adviseurs3 Proces-, project- en prijsinformatie4 Kapitaal5 Vastgoed	
Kostenstructuur		
<ul style="list-style-type: none">1 Interne kosten2 Advieskosten3 Bouwkosten4 Promotiekosten		

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

**Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen**

**Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen**

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

**Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen**

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**Sint Martenshof -
Portaal**

Opknappen van de wijk
Differentiatie qua woningen

Wijk wordt actief opgeknapt
Gezinnen stromen door

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**Sint Martenshof -
Portaal**

Opknappen van de wijk
Differentiatie qua woningen

Wijk wordt actief opgeknapt
Gezinnen stromen door

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**Sint Martenshof -
Portaal**

Opknappen van de wijk
Differentiatie qua woningen

Wijk wordt actief opgeknapt
Gezinnen stromen door

**U.J. Klarenstraat
De Alliantie**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**Sint Martenshof -
Portaal**

Opknappen van de wijk
Differentiatie qua woningen

Wijk wordt actief opgeknapt
Gezinnen stromen door

**U.J. Klarenstraat
De Alliantie**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**Sint Martenshof -
Portaal**

Opknappen van de wijk
Differentiatie qua woningen

Wijk wordt actief opgeknapt
Gezinnen stromen door

**U.J. Klarenstraat
De Alliantie**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**IbbA-appartementen
IbbA**

Zelfbouw voor lagere inkomens

> 500 kavels verkocht
Alle deelnemers zijn 'sociale
huur gerechtigden'

@CONCLUSIES

2. In hoeverre vertalen de gestelde maatschappelijke doelen zich ook in maatschappelijke resultaten nadat een cpo projecten is gerealiseerd?

**De Driehoek -
Woonstad Rotterdam**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**Sint Martenshof -
Portaal**

Opknappen van de wijk
Differentiatie qua woningen

Wijk wordt actief opgeknapt
Gezinnen stromen door

**U.J. Klarenstraat
De Alliantie**

Differentiatie qua bevolking
Differentiatie qua woningen

Nieuwe bevolkingsgroepen
Nieuw type woningen

**IbbA-appartementen
IbbA**

Zelfbouw voor lagere inkomens

> 500 kavels verkocht
Alle deelnemers zijn 'sociale
huur gerechtigden'

@CONCLUSIES

3. Kan een business model de logica van waardecreatie, aanbieding en uitvoering van de activiteit cpo weergeven?

@CONCLUSIES

3. Kan een business model de logica van waardecreatie, aanbieding en uitvoering van de activiteit cpo weergeven?

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

3. Kan een business model de logica van waardecreatie, aanbidding en uitvoering van de activiteit cpo weergeven?

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	7	1	0	8	3,13	0,92

@CONCLUSIES

3. Kan een business model de logica van waardecreatie, aanbidding en uitvoering van de activiteit cpo weergeven?

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	7	1	0	8	3,13	0,92

9 onderdelen van het business model

@CONCLUSIES

3. Kan een business model de logica van waardecreatie, aanbidding en uitvoering van de activiteit cpo weergeven?

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	7	1	0	8	3,13	0,92

9 onderdelen van het business model

+

X aantal elementen

@CONCLUSIES

3. Kan een business model de logica van waardecreatie, aanbidding en uitvoering van de activiteit cpo weergeven?

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	7	1	0	8	3,13	0,92

9 onderdelen van het business model

+

X aantal elementen

+

Beschrijving en voorbeelprojecten

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	2	6	0	8	3,75	0,86

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	2	6	0	8	3,75	0,86

Casco-CPO kan een volwaardige ontwikkelmethode worden

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren o

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	2	6	0	8	3,75	0,86

Casco-CPO kan een volwaardige ontwikkelmethode worden

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	0	4	4	8	4,50	0,81

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	2	6	0	8	3,75	0,86

Casco-CPO kan een volwaardige ontwikkelmethode worden

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	0	4	4	8	4,50	0,81

Het is goed dat woningcorporatie CPO als ontwikkelactiviteit voor bestaand bezit gebruiken.

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren

Het Business Model Canvas is een goede manier om Casco-CPO als ontwikkelactiviteit inzichtelijk te maken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	2	6	0	8	3,75	0,86

Casco-CPO kan een volwaardige ontwikkelmethode worden

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	0	4	4	8	4,50	0,81

Het is goed dat woningcorporatie CPO als ontwikkelactiviteit voor bestaand bezit gebruiken.

Antwoordcategorie					Panelleden	Gemiddelde	Consensus
1	2	3	4	5			
0	0	1	7	0	8	3,88	0,92

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

**Maatschappelijke
omstandigheden**

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

**Maatschappelijke
omstandigheden**

**Maatschappelijke interesse
blijft aanwezig**

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

**Maatschappelijke
omstandigheden**

**Maatschappelijke interesse
blijft aanwezig**

**Economische
omstandigheden**

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

**Maatschappelijke
omstandigheden**

**Maatschappelijke interesse
blijft aanwezig**

**Economische
omstandigheden**

**Drie van de vier projecten
financieel rendabel**

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

**Maatschappelijke
omstandigheden**

**Maatschappelijke interesse
blijft aanwezig**

**Economische
omstandigheden**

**Drie van de vier projecten
financieel rendabel**

**Politieke
omstandigheden**

@CONCLUSIES

4. Is het voor woningcorporaties logisch om de activiteit cpo uit te voeren onder huidige maatschappelijke, politieke en economische omstandigheden?

**Maatschappelijke
omstandigheden**

**Maatschappelijke interesse
blijft aanwezig**

**Economische
omstandigheden**

**Drie van de vier projecten
financieel rendabel**

**Politieke
omstandigheden**

**Taak van de corporatie verandert,
marktpartijen? financiering?**

@AANBEVELINGEN

@AANBEVELINGEN

1. Onderzoek de specifieke (bouw)kosten van CPO projecten.

@AANBEVELINGEN

1. Onderzoek de specifieke (bouw)kosten van CPO projecten.

2. Onderzoek de maatschappelijke resultaten van CPO projecten.

@AANBEVELINGEN

1. Onderzoek de specifieke (bouw)kosten van CPO projecten.

2. Onderzoek de maatschappelijke resultaten van CPO projecten.

3. Onderzoek het business model door toepassing in de praktijk.

@AANBEVELINGEN

1. Onderzoek de specifieke (bouw)kosten van CPO projecten.

2. Onderzoek de maatschappelijke resultaten van CPO projecten.

3. Onderzoek het business model door toepassing in de praktijk.

4. Onderzoek hoe de Ibb regeling voor CPO toepasbaar kan worden gemaakt

@DISCUSSIE

#VRAGEN?