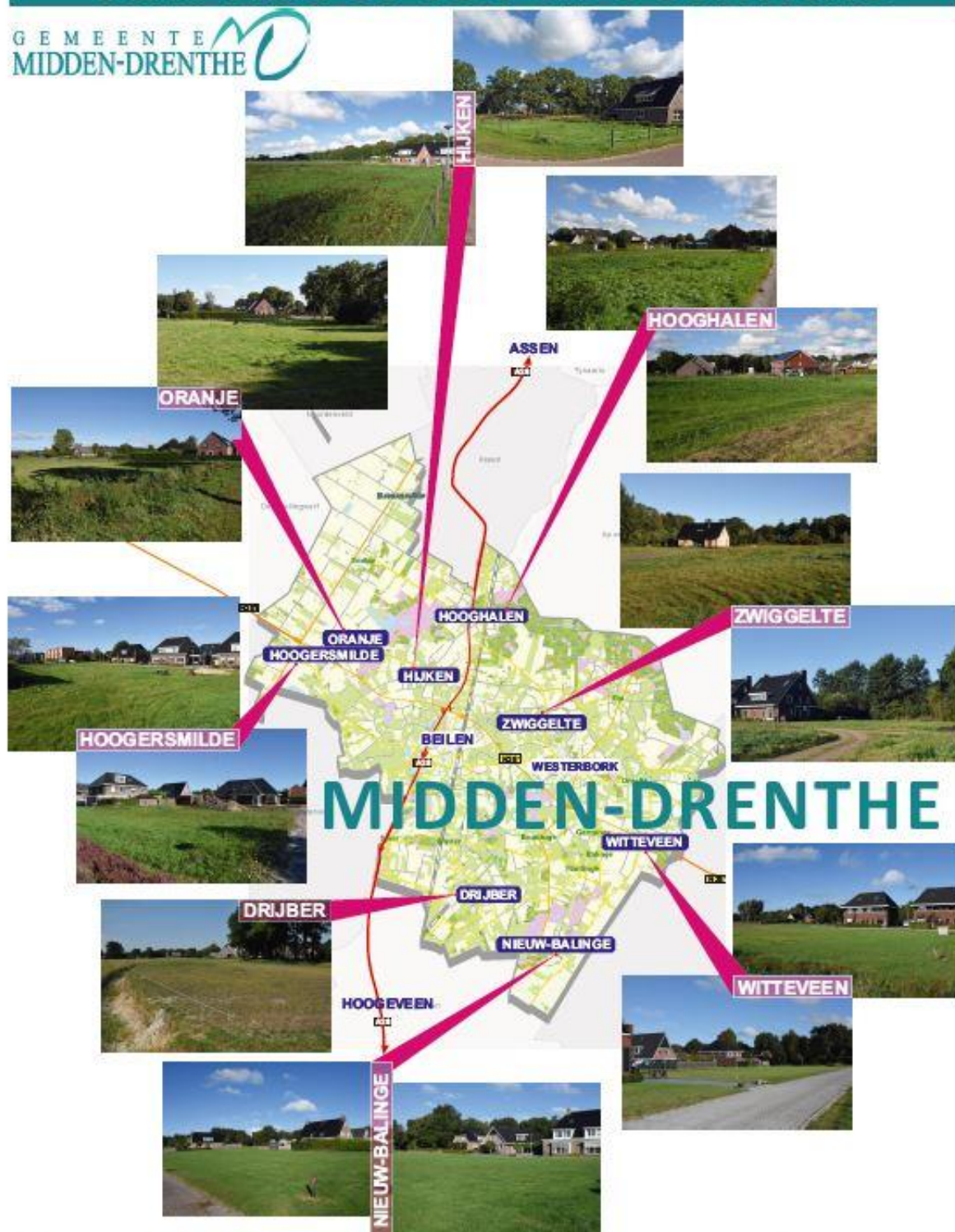


# Van kavel tot droomhuis

GEMEENTE  
MIDDEN-DRENTHE



**Bouwkvavels te koop op unieke locaties. Interesse?**

Kijk op [www.middendrenthe.nl/bouwkvavels](http://www.middendrenthe.nl/bouwkvavels) of bel (0593) 53 92 22

December 2017

Suzanne Braxhoofden & Didy te Velde

## Inleiding

### Kavels te koop

We verkopen kavels voor woningbouw en bedrijven in onze gemeente. De laatste jaren bleef, hoofdzakelijk door de economische crisis, de verkoop van bouw kavels achter in Midden-Drenthe. Nu de economie aantrekt en de huizenmarkt groeit, trekt ook de verkoop van woningbouw kavels en kavels op bedrijventerreinen weer aan. Toch willen we meer aan promotie gaan doen, om er voor te zorgen dat we deze stijgende lijn vasthouden. Het doel is niet om alle bouw kavels in één keer of op korte termijn te verkopen, maar om in ieder geval de jaarlijkse verwachte planning van de verkoop van deze kavels te halen. Daarmee sluiten we ook aan op één van onze ambities vanuit het meest actuele woonplan (2017-2021), namelijk 'bouwen in het ritme van vraag en aanbod'.

### Woningbouw kavels

Het gaat om woningbouw kavels in de kleine kernen Hijken, Hooghalen, Hoogersmilde, Oranje, Zwiggelte, Witteveen, Drijber en Nieuw Balinge. Begin oktober 2016 zijn we als gemeente gestart met het promoten van deze kavels, middels Facebook en onze website. Dit heeft tot juli 2017 al enkele verkopen en opties op kavels opgeleverd.

### Bedrijfs kavels

Zoals aangegeven hebben we niet alleen woningbouw kavels te koop maar ook bedrijfs kavels. Voor de bedrijfs kavels richten wij ons hoofdzakelijk op de regionale behoefte bij eigen ondernemers. In de praktijk blijkt vooral dat lokale ondernemers op zoek zijn naar nieuwbouw of uitbreiding. Er is de laatste jaren veel energie gestoken in een goede relatie met onze lokale ondernemers (bedrijfsbezoeken, Open Bedrijvendag Drenthe, beleidsmedewerker Economie, etc.) In de praktijk merken we dat als lokale ondernemers plannen hebben om uit te breiden of te verhuizen, ze in eerste instantie met de gemeente in gesprek gaan. Omdat we ook juist deze groep ondernemers willen faciliteren, kiezen we er voor om voor de bedrijfs kavels niet 'groots' in te zetten op promotie. We zorgen dat de informatie over de bedrijventerrein goed te vinden is op onze website en plaatselijk zal een bouw bord worden geplaatst. Zoals bijvoorbeeld op het bedrijventerrein Dambroeken in Beilen. Daar gaat het om nog drie te verkopen kavels (waarvan één onder optie is bij een plaatselijke ondernemers). Op de te verkopen bedrijfs kavels plaatsen we een bouw bord. Dit promotieplan richt zich vanaf dit punt verder op de woningbouw kavels.

### Promotiedoel

Om de verkoop van 8 á 10 woningbouw kavels per jaar te bereiken moeten we de kavels onder de aandacht brengen, beter vindbaar maken en nog meer promoten. Hoe kunnen we realiseren dat we het doel, dat we in de kleine kernen in onze gemeenten:

|                                                         |
|---------------------------------------------------------|
| <b>de verkoop van 8 á 10 woningbouw kavels per jaar</b> |
|---------------------------------------------------------|

gaan halen?

### Promotie

We gaan een aantal acties uitzetten om de verkoop van de bouw kavels te bevorderen. Het gaat om acties die deels door een makelaar en deels door de gemeente plaatsvinden. We kiezen voor de volgende strategie.

## Strategie

### *De gemeente*

- Schakelt een makelaar in voor het promoten van een deel van de woningbouwkavels via het medium: [www.funda.nl](http://www.funda.nl)
- Promoot zelf de bouwkavels als volgt:
  - Actiegerichte promotie: plaatsen van bouwborden, promotie via de nieuwsbrief of gemeenteberichten, lokale aandacht via websites van de verschillende plaatselijke belangen van de dorpen.
  - Interactie met de doelgroepen: betaalde promotie via social media (Facebook). Met deze interactie gerichte online promotie kan de doelgroep vrij eenvoudig en goedkoop specifiek benaderd worden.
  - Daarnaast blijven we inzetten op het plaatsen van gratis berichten op de Midden-Drentse Facebook-pagina en Twitter en we gebruiken onze website.

### *De makelaar*

Een potentiële koper begint zijn of haar zoektocht naar een woning of een kavel vaak via [www.funda.nl](http://www.funda.nl). Deze website geeft het aanbod van zowel bestaande woningbouw als nieuwbouwkavels in Nederland weer, echter alleen het aanbod dat via makelaars wordt aangeboden. Het is voor gemeenten (nog) niet mogelijk om hier hun bouwkavels aan te bieden. Om hier toch gebruik te van kunnen maken, gaan we een makelaar inschakelen. Enkele makelaars in Midden-Drenthe willen hier aan mee werken, tegen een geringe vergoeding.

Daarnaast hebben we te maken met kavels die, ondanks de aantrekkende economie en enige promotie, niet tot nauwelijks worden verkocht. Dit betreft hoofdzakelijk kavels in Oranje, Drijber, Nieuw-Balinge en Witteveen. Om uit te zoeken waarom dit zo is en wat we er aan kunnen doen, hebben we alle NVM-makelaars in onze gemeente uitgenodigd om eens mee te denken aan een oplossing. Uit deze gesprekken is gebleken dat de geringe belangstelling voor de kavels in deze kernen volgens hen vooral te maken heeft met de ligging en de zeer beperkte voorzieningen in deze dorpen. Om in deze kernen te komen wonen, is er over het algemeen enige vorm van binding: men woont er of heeft er ooit gewoond, er woont familie of men gaat in de buurt al jaren op vakantie. De makelaars hebben de stellige overtuiging dat adverteren aan de andere kant van het land geen extra belangstelling voor de kavels op gaat leveren. Ook het aanbieden van kavels in combinatie met een complete woning, zal geen extra vraag creëren. We hebben als gemeente hier ervaring mee in bijvoorbeeld Drijber, waar in 2014 een plaatselijk architectenbureau tijdelijk een compleet bouwplan heeft aangeboden (schuurwoningen). Dit heeft niet tot extra verkopen in Drijber geleid.

## Beeld

Voor de promotie van de woningbouwkavels willen we met één herkenbaar beeld naar buiten komen. Een beeld wat we gebruiken op bijvoorbeeld het bouwbord. Op dit beeld moet duidelijk naar voren komen dat het aantrekkelijk is om te wonen in Midden-Drenthe.



Hierboven een voorbeeld van een beeld die we als gemeente kunnen gebruiken. Dit beeld wordt nog verder uitgekristalliseerd.

### Monitoren

Om te weten wat onze eigen acties opleveren blijven we de promotie van de woningbouwkvavels monitoren. Zetten we bijvoorbeeld een betaalde advertentie op Facebook dan monitoren we om te weten wat dit oplevert. Krijgen we reacties van belangstellenden dan informeren we hoe zij aan de informatie over de kvavels zijn gekomen. Blijkt dat ingezette promotiemiddelen weinig tot geen effect hebben, dan kijken we hoe we de effectiviteit kunnen verhogen. Zo zorgen we ervoor dat de middelen die we inzetten om te promoten ook zoveel mogelijk opleveren.

### Doelgroepen

Op welke doelgroepen gaan we ons richten:

*Primair, intern:* wethouder met verkoop kvavels in zijn portefeuille, college, afdelingshoofd Ruimte, Managementteam, medewerkers Gemeentewinkel, Gemeenteraadsleden, dorpscontactambtenaren.

*Secundair, intern:* overige collega's gemeente.

*Primair, extern:* inwoners dorpen waar kvavels te koop zijn, inwoners omliggende gemeenten, kopers rest Nederland, NVM-makelaars in onze gemeente

*Secundair, extern:* pers.

### Boodschap

De boodschap moet passen bij de bouwstenen van de organisatie: Dichtbij, Duidelijk en Daadkrachtig. De overkoepelende boodschap:

#### **Bouw hier uw droomhuis!**

Er zijn diverse boodschappen die we kunnen gebruiken. Hierbij moet de boodschap direct duidelijk zijn, passen bij de gekozen strategie en begrijpelijk zijn. Enkele voorbeelden van een boodschap is:

- Ziet u zichzelf hier wonen? Dat kan! Wij verkopen deze mooie bouwkvavels!
- Is deze bouwkvavel binnenkort van u?

- Dit kan uw kavel en droomhuis zijn in Midden-Drenthe. Laat u verrassen!

### Middelen, planning en kosten promotie bouw kavels

In de eerste plaats zijn er een aantal activiteiten die we doorlopend uitvoeren en die geen geld kosten: promoten op onze website en via onze sociale media (Facebook en Twitter), onze digitale nieuwsbrieven en gemeenteberichten en de websites van de verschillende dorpsbelangen. Deze activiteiten bereiken echter hoofdzakelijk de doelgroep: inwoners van onze gemeente.

Binnen de grondexploitaties van lopende woningbouwplannen is geld gereserveerd voor het promoten van de kavels. Dit is een totaalbedrag van € 25.000,00 voor 2017 en 2018 verdeeld over de verschillende kernen. Dit bedrag is gebaseerd op een grove inschatting van de verwachte kosten, waarbij er uit is gegaan van een budget van € 14.500,00 voor 2017 en € 10.500,00 voor 2018. In de praktijk is gebleken dat we in 2017 nog maar weinig kosten hebben gemaakt voor de promotie. Hieronder volgt een overzicht van de kosten die we hebben gemaakt en nog verwachten te maken.

| Wat                                                         | Wanneer                               | Kosten                               | Opmerkingen                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Makelaars -> <a href="http://www.funda.nl">www.funda.nl</a> | Doorlopend                            | € 1.000,00<br>€ 950,00 per jaar      | Eenmalige kosten (2018)<br>Jaarlijkse kosten                                                                                        |
| 1 fullcolour pagina in Krant v M-D                          | 14 juni 2017                          | € 500,00                             | Advertentie is in 2017 geplaatst, heeft geen extra belangstelling opgeleverd.                                                       |
| Social media: gerichte betaalde advertenties                | Gedurende 2018: één keer per kwartaal | Maximale kosten: € 2.000,00 per jaar | Bereikt ook gebruikers die niet onze sociale media volgen. Bereik tussen 14.000-68.000 personen: € 250,00 per advertentie           |
| Beurs bouwplan 2018                                         | 25 t/m 27 Januari 2018                | € 8.000,00 in 2018                   | Beursbouwplan, promotie materiaal, huur stand, etc.                                                                                 |
| Woonmarkt 2018                                              | N.t.b.                                | € 1.500,00                           | Woonmarkt, promotiemateriaal, huur stand                                                                                            |
| Bouwborden bij kavels                                       | Dambroeken (hout, groot)              | € 2.000,00                           | Contouren van kavels zichtbaar maken met piketpalen<br>Op bouwborden: wat er gebouwd mag worden, waar informatie te krijgen is etc. |
|                                                             | Drijber (doek in frame)               | € 1000,00                            |                                                                                                                                     |
|                                                             | Oranje                                | € 1000,00                            |                                                                                                                                     |
| <b>TOTAAL</b>                                               |                                       | <b>€ 17.950,00 (excl. BTW)</b>       |                                                                                                                                     |

### Evaluatie

Om te kunnen vaststellen of met de maatregelen in dit promotieplan het vooraf vastgestelde doel gerealiseerd is, is het nodig om te evalueren. Voorstel is om dit gelijk te laten lopen met de jaarrekening van 2017. Dit is het zelfde moment waarop de planning van de verkopen wordt geactualiseerd. Belangrijkste onderwerp: heeft de promotie bijgedragen aan de verkoop van kavels? Hoeveel kavels zijn er verkocht? Moet de promotie worden bijgesteld etc. Daarnaast vindt er na een half jaar een evaluatie plaats met de makelaar. Ook voor de makelaar geldt: hoeveel kavels zijn er verkocht omdat de kavels op [www.funda.nl](http://www.funda.nl) staan? Het promoten en verkopen van kavels is een doorlopend en dynamisch proces.