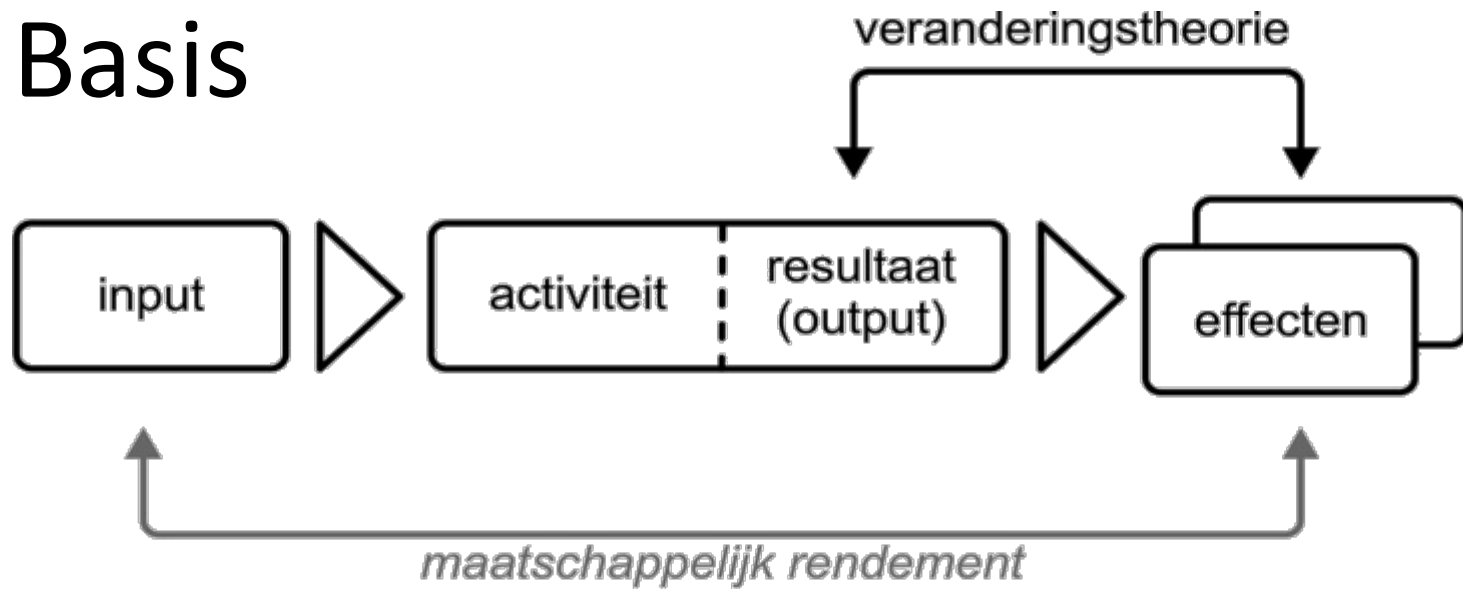


Verkorte introductie maatschappelijk rendement *chefs vastgoed*

25 april 2014

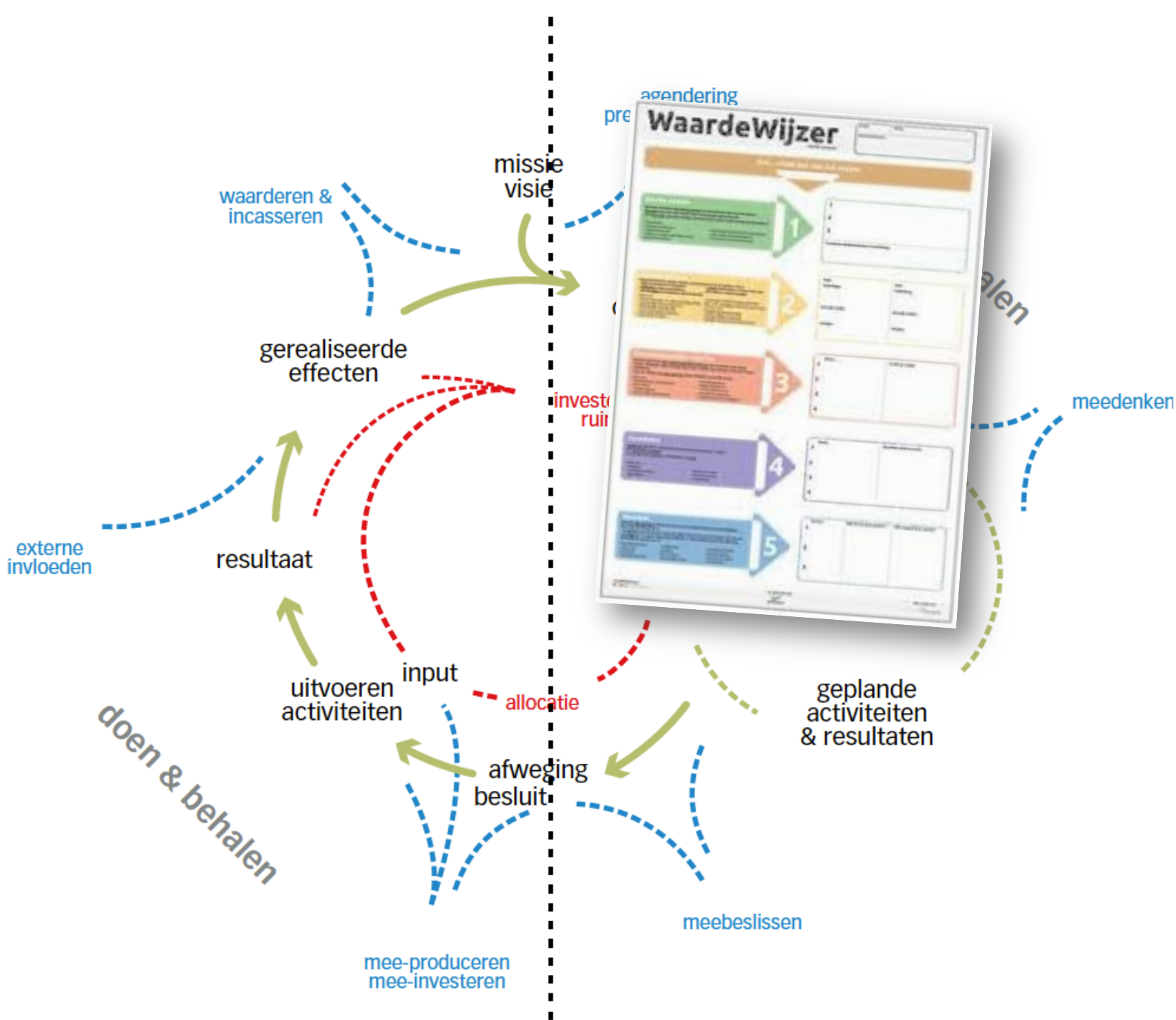


Basis





MR ≠ FR



Stel... u bent samen de ondernemer

Sterke punten

Benom maximaal vijf sterke punten die kenmerkend zijn voor de voorziening. Voeg een kwalificatie toe: 'mooi gebouw', 'zeer actieve vrijwilligers', 'grote behoefte aan zinnvolle dagbesteding ouderen' of 'centrale ligging'.

Denk aan:

- gebouw
- locatie
- partners
- bezoekers
- geld
- imago
- organisatie
- geschiedenis
- ontwikkelingen in de omgeving

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Nieuwe kansen

Omschrijf een nieuw product of nieuwe dienst. Vul in:

- **titel:** aansprekend en herkenbaar
- **toelichting:** nadere omschrijving
- **kansrijk omdat:** de sterke punten waar je op inspelt
- **doelgroepen:** doelgroepen waarop je product/dienst zich richt (wees zo scherp mogelijk)

Enkele kansen:

- Eetpunt met vrijwilligers
- Zomerprogramma
- Maandelijkse businesscafé
- Leerwerkbedrijf met stages
- Menu met lokale producten
- Sport BSO en clinics
- Dagopvang / dagbesteding
- Huishoudelijke verzorging

Titel:	Titel:
Toelichting:	Toelichting:
Kansrijk omdat:	Kansrijk omdat:
Partijen:	Partijen:

Maatschappelijke waarde

Benom maximaal vier maatschappelijke effecten die optreden door je product/dienst. Oftewel: welke verbetering in een situatie van mensen of buurten kun je realiseren?

Geef per effect een argumentatie. Wees duidelijk en (zelf)kritisch.

Denk aan:

- participatie en eenzaamheid
- gezondheid
- sociale cohesie
- persoonlijke vaardigheden
- werkgelegenheid
- imago dorp/buurt
- woonzorginstelling
- overlast en veiligheid

Effect:	Treedt op omdat:
1	
2	
3	
4	

Voordelen

Welke partij heeft er voordeel van als een effect gerealiseerd wordt? En wat is dat voordeel?

Kun je dat (ongeveer) uitdrukken in euro's?

Denk aan:

- vastgoed
- arbeidsparticipatie
- gezondheid
- lokale economie
- openbare ruimte
- organisatie

Partij:	Voordelen (ook in euro's):
1	
2	
3	
4	

Voorstel

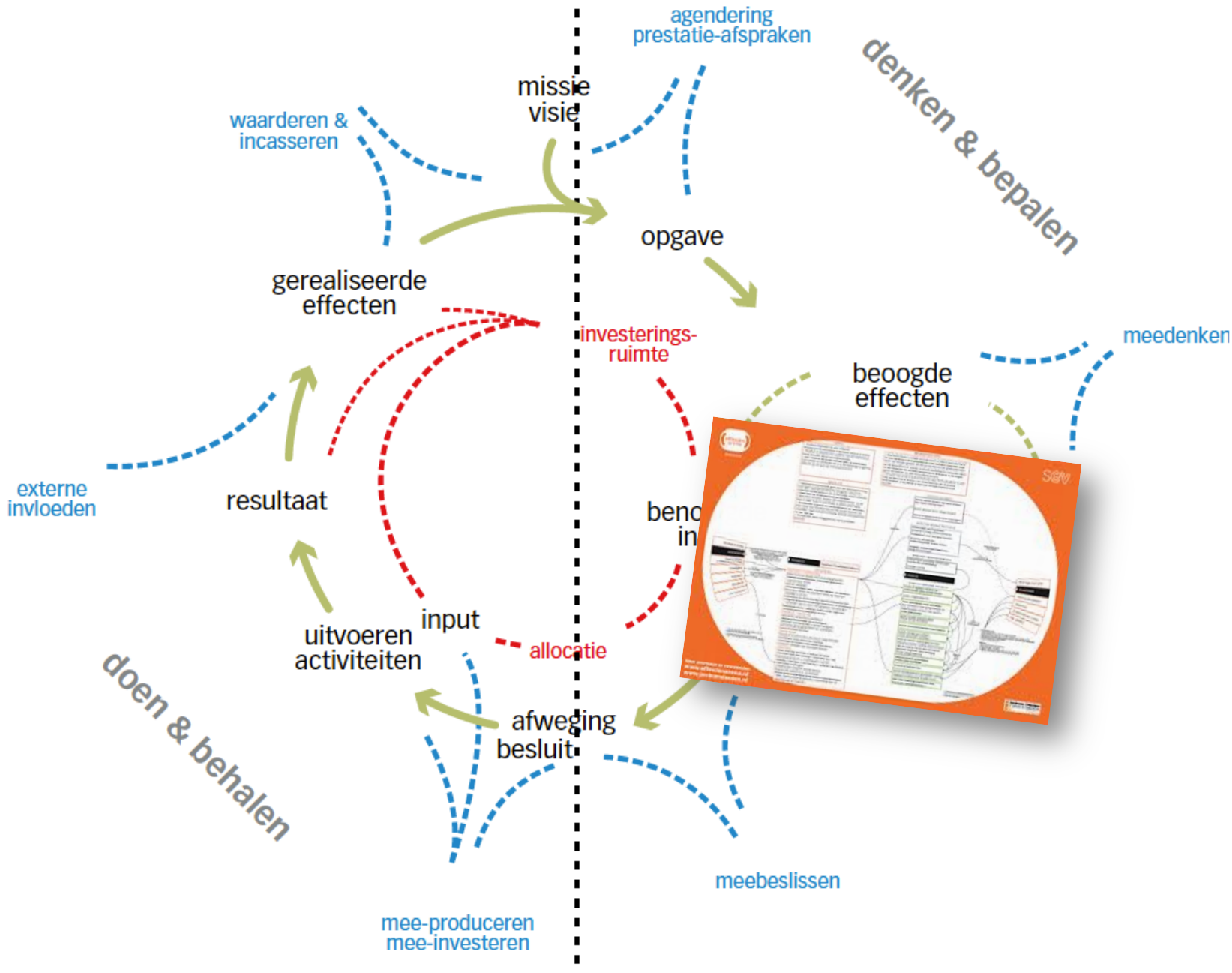
Benom drie partners, die op grond van hun (zakelijk) belang willen bijdragen. Beschrijf bij elke partner:

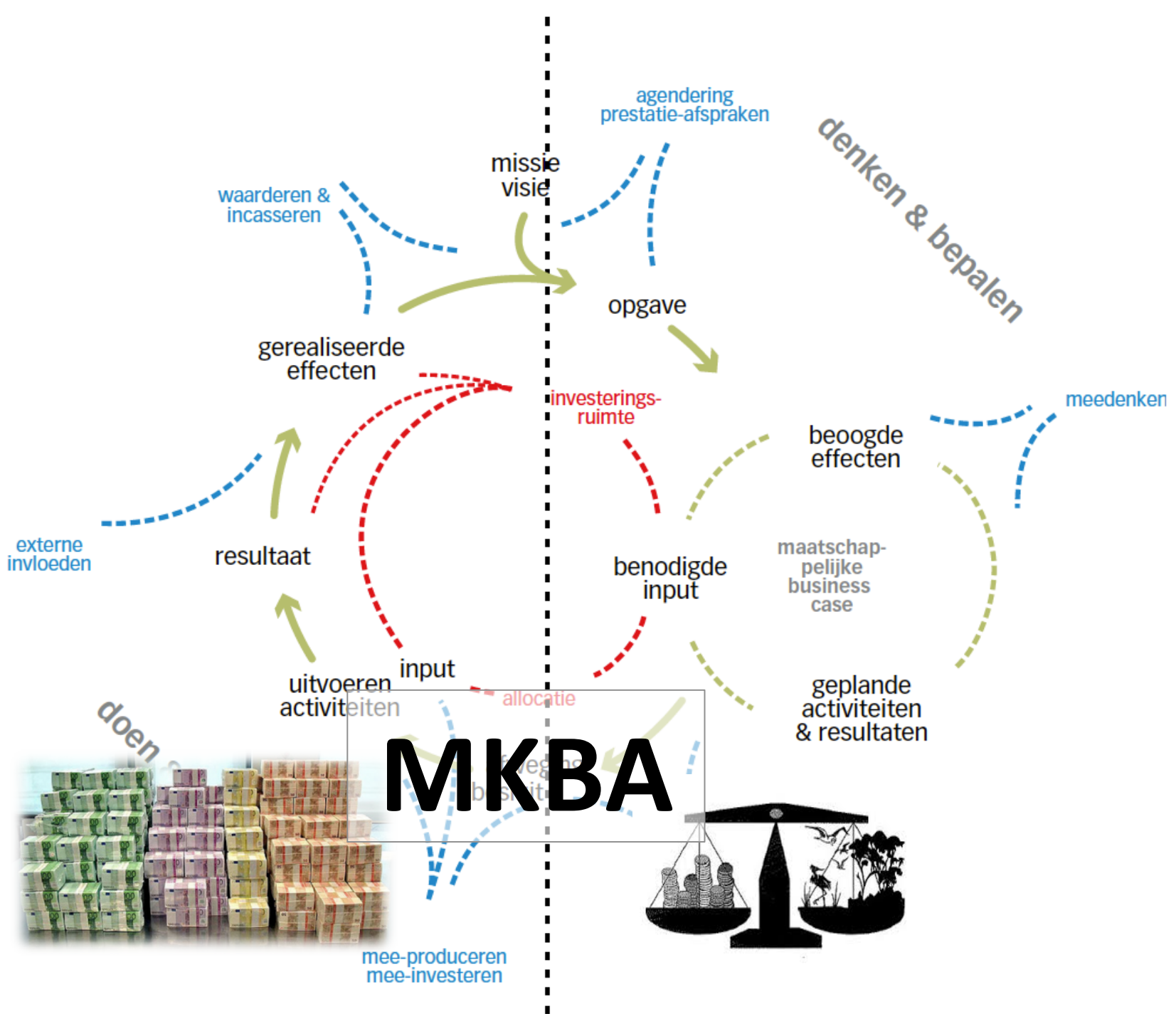
- je aanbod: wat bied je aan concrete zaken? Druk dat zoveel mogelijk uit in euro's.
- je vraag: wat vraag je om je product/dienst mogelijk te maken (geld, expertise, diensten, bekendheid, klanten, etc.)?

Mogelijke partners:

- gemeente
- provincie
- woningcorporatie
- zorgpartijen
- fondsen
- particulieren
- plaatselijk belang
- verenigingen/clubs
- lokale bedrijven
- bewoners/burgers
- voorziening

Partner:	Wat bied je deze partner?	Wat vraag je deze partner?
1		
2		
3		



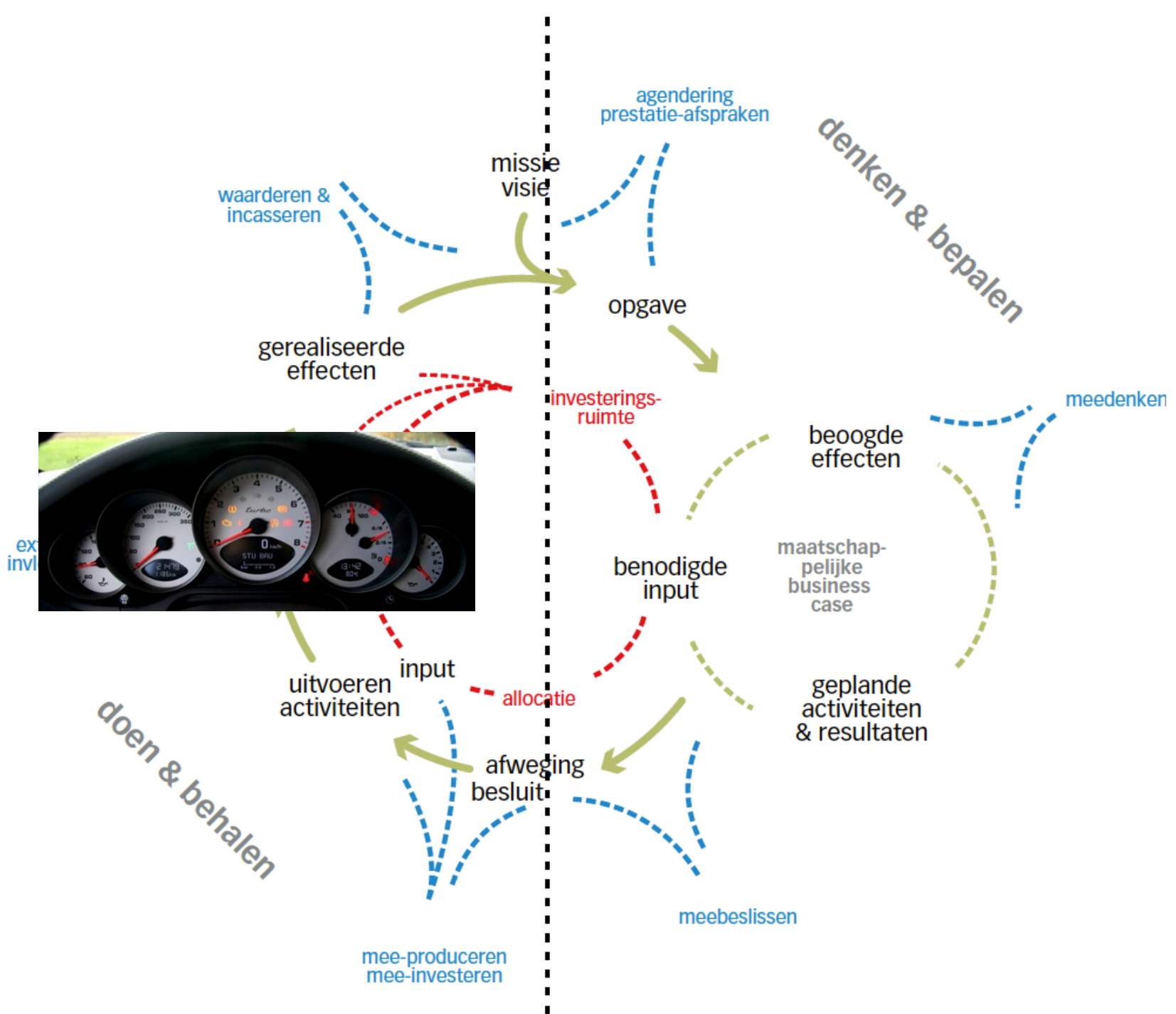


Ymere informeert

	Verschil t.o.v. nulalternatief NCW 2005-2105 (mln euro)		
	meeteenheid	min	max
Baten:			
<i>gebouw Timorplein:</i>			
Huuropbrengst Ymere	mln euro		8,60
Baten stichtingen	mln euro		0,80
Baten overige huurders	mln euro		0,30
Subsidie Ymere	mln euro		2,90
<i>Omgeving:</i>			
Leefbaarheid/Waarde woningen (aantal)	2004	7,90	19,80
Totaal Baten		20,50	32,40
Kosten:			
Aankoop en investeringen	mln euro		12,00
Subsidie gemeente	mln euro		2,90
Kosten locatiemanager	0,1 fte		0,00
Toegenomen auto-inbraken (aantal)	11		0,20
Totaal Kosten			15,10
Saldo		5,40	17,30



Notitie
Maatschappelijke
Kosten Baten-Analyse





Samengesteld rendement

