



vastgoedcert

NIVEAUMETING VAKVAARDIGHEDEN 2022

HERCERTIFICERING REGISTER-MAKELAAR BEDRIJFSMATIG VASTGOED

Opgesteld door



het examenbureau van de vastgoedbranche

Inleiding

Voor u ligt de selectie en de uitwerking van de leerresultaten en toetstermen van de Niveaumeting Vakvaardigheden 2022 hercertificering Register-Makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed. Sinds 1 januari 2020 geldt er voor de hercertificering van het RM-register van VastgoedCert een nieuw stelsel. Achtergrond hiervan is dat VastgoedCert de kwaliteit en vakbekwaamheidseisen van makelaars naar een hoger plan wil brengen en beter wil borgen. Tevens wil VastgoedCert het opleidingsniveau van de makelaars laten aansluiten bij internationale standaarden en normen. Dit betekent dat voor (her)certificering voortaan schriftelijke meting wordt geëist en niet het uitsluitend bijwonen van een voorgeschreven hoeveelheid vakgerichte cursussen (pe-punten).

Hercertificeringsperiode

De hercertificeringsperiode duurt vijf jaar en in die vijf jaar legt de gecertificeerde twee metingen af, de Niveaumeting Theorie en de Niveaumeting Vakvaardigheden. In dit document vindt u een uitwerking van beide Niveaumetingen voor de hercertificering Register-Makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed.

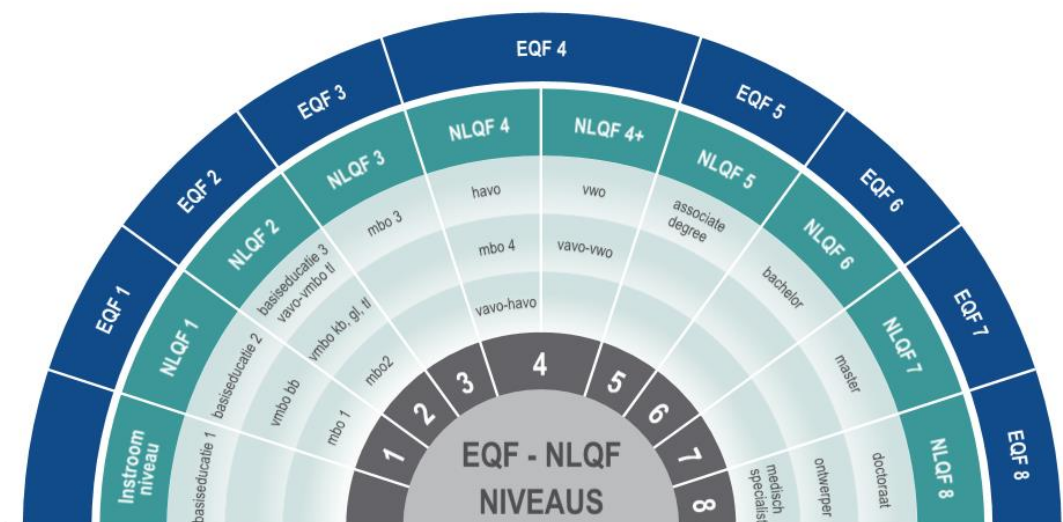
Aansluiting bij kwalificatiedossier

De Niveaumeting Theorie Bedrijfsmatig Vastgoed en Niveaumeting Vakvaardigheden Bedrijfsmatig Vastgoed sluiten aan op het beroepscompetentieprofiel en kwalificatiedossier Register-Makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed. De nummering van de leerdoelen verwijst naar het leerdoel uit het kwalificatiedossier. In het beroepscompetentieprofiel staat omschreven wat een Register-Makelaar in de praktijk doet en welke kennis en vaardigheden daarbij nodig zijn. In de kwalificatiedossiers wordt een verdere uitwerking van de taken en werkprocessen van de Register-Makelaar gegeven.

NLQF

De hercertificering Register-Makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed is gebaseerd op de toetstermen uit het bijbehorende kwalificatiedossier. Dit kwalificatiedossier is ingeschaald op niveau 6 (vergelijkbaar met bachelor) van het Nederlands kwalificatieraamwerk (NLQF) en de Dublin-descriptoren. Dit niveau staat gelijk aan het niveau 6 van het Europees kwalificatiekader (EQF). Uit het kwalificatiedossier worden met name de toetstermen van hogere orde (toepassing, analyse, etc.) meegenomen in de hercertificering, waardoor aangenomen mag worden dat de hercertificering op hetzelfde niveau aansluit.

Schematisch overzicht generieke inschaling in NLQF en EQF van door de overheid gereguleerde kwalificaties.



Inhoudsopgave

Inleiding	2
(Her)certificeringsperiode	4
1. Verantwoording	5
2. Onderdelen Niveaumeting Vakvaardigheden	6
3. Toetstermen Niveaumeting Vakvaardigheden	9

(Her)certificeringsperiode

De (her)certificeringsperiode voor het RM-register is en blijft vijf jaar.

In deze periode worden twee verplichte metingen afgenomen:

- Niveaumeting Theorie in jaar 1;
- Niveaumeting Vakvaardigheden in jaar 3.

In onderstaand overzicht staat weergegeven welke certificatieverplichting men heeft afhankelijk van wanneer de registratie van de gecertificeerden afloopt op 31 december in een bepaald jaar.

		Waaruit bestaat de certificatieverplichting van de geregistreerde in welk jaar?				
Groep	Jaar	2020	2021	2022	2023	2024
A*	Klaar in 2019	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe) <i>Niveaumeting Vakvaardigheden afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Vakvaardigheden</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Vakvaardigheden</i> (pe)
B	Klaar in 2020	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe) <i>Niveaumeting Vakvaardigheden afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Vakvaardigheden</i> (pe)
C	Klaar in 2021	PE	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe) <i>Niveaumeting Vakvaardigheden afgelegd</i>
D	Klaar in 2022	PE	PE	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)
E	Klaar in 2023	PE	PE	PE	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>

(*Voor groep A eindigt de vijfjaarlijkse certificatieperiode per 31 december 2019, en vervolgens weer per 31 december 2024. Voor groep B is dat 31 december 2020 en 2025 enzovoorts.)

Niveaumeting Vakvaardigheden

1. Verantwoording

De Niveaumeting Vakvaardigheden bestaat uit twee onderdelen welke bestaan uit drie praktische opdrachten, te weten:

1. **Praktische vaardigheden:**
 1. Praktijkopdracht: maken van een Broker's Opinion of Value (inclusief marketingplan)
2. **Sociaal-emotionele vaardigheden:**
 2. Situational Judgement Tests (SJT's): Meest passende reactie/handelswijze kiezen in gegeven praktijksituaties
 3. Gesprekssimulatie: het voeren van een gesprek

In de Niveaumeting worden de vakvaardigheden-leerresultaten uit het kwalificatiedossier getoetst. In het kwalificatiedossier wordt per leerresultaat aangegeven welke vaardigheden onder het leerresultaat vallen. Dit worden toetstermen genoemd. Aan elke toetsterm hangt een niveau waarop de toetsterm getoetst wordt.

Factsheet Niveaumeting Vakvaardigheden

Vanaf januari 2022 beschikbaar



Hercertificering VastgoedCert – Niveaumeting Vakvaardigheden (Wonen, BV & LV)

<p>Vorm:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Praktijkopdracht: maken van een verkoopprijsindicatie (VPI) / Broker's Opinion of Value (BOV), inclusief marketingplan. 2. Situational Judgement Tests (SJT's): Meest passende reactie/handelswijze kiezen gegeven praktijksituaties. 3. Gesprekssimulatie: het voeren van een gesprek. 	<p>Inhoud:</p> <p>De Niveaumeting Vakvaardigheden is gericht op de volgende inhoud:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Het maken van een rapportage met betrekking tot de waarde van een onroerend goed, waarbij actuele, lokale en regionale omstandigheden worden meegenomen en doeltreffende marketingtools worden gekozen. 2. Het op een integere en correcte wijze omgaan met ethische en praktische kwesties binnen de praktijk van de makelaar en daarbuiten. 3. Gespreksvoering rondom koop en verkoop van en/of advisering over onroerende zaken.
<p>Beoordelingscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gebaseerd op de toetstermen in de kwalificatiedossiers, zoals vastgesteld door VastgoedCert, onder de modules Vakbekwaamheid en Praktijktoets. • Cesuur nog nader te bepalen. 	



Register-Makelaar	NLQF-niveau
Wonen	5
Bedrijfsmatig Vastgoed	6
Landelijk en Agrarisch Vastgoed	6

2. Onderdelen Niveaumeting Vakvaardigheden

2.1 Het maken van een Broker's Opinion of Value (BOV)

De eerste opdracht van de Niveaumeting Vakvaardigheden is het maken van een Broker's Opinion of Value (BOV), een rapportage met betrekking tot de waarde van een onroerend goed, waarbij actuele, lokale en regionale omstandigheden worden meegenomen en doeltreffende marketingtools worden gekozen. Het format van de BOV is te vinden op de website van SVMNIVO: <https://svmnivo.nl/documenten/>.

De BOV bestaat uit verschillende onderdelen:

- een inleiding;
- gegevens bedrijfsmatig vastgoedobject;
- inmeting;
- juridische staat van het object;
- omschrijving van het gebruik en de omgeving;
- ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt;
- doelgroep en marketingplan;
- verwachte opbrengst op basis van referentiepanden;
- conclusie inclusief advies.

Er zijn twee mogelijkheden waarop de BOV kan worden ingestoken:

1. Kandidaten maken een BOV over een pand uit hun eigen portefeuille.
2. Kandidaten ontvangen van SVMNIVO de gegevens van een pand (3D-model, foto's, de aanvraag voor de BOV, plattegronden, etc.) en plaatsen dit pand fictief ergens in hun agglomeratie, op een passende plek. Vervolgens vult men de BOV in alsof dit pand op die plek zou staan. Uiteraard zal daarbij een 'standaard' pand worden aangeleverd, dat gemakkelijk te plaatsen is in elke agglomeratie.

2.2 Reactie geven op concrete praktijksituaties

De tweede opdracht van de Niveaumeting Vakvaardigheden is het reactie geven op concrete praktijksituaties. In dit onderdeel worden verschillende situaties voorgelegd waarop men moet reageren. De situaties zullen met name betrekking hebben op het op een integere wijze omgaan met ethische kwesties binnen de praktijk van de makelaar en daarbuiten. Er worden bijvoorbeeld een aantal situaties voorgelegd, waarbij vier reacties staan gegeven. De reacties sleept men in een volgorde, waarbij men de best passende reactie bovenaan zet. Deze wijze van toetsing staat bekend als de 'Situational Judgement Test' (situatie-beoordelingstest).

Zie hieronder een voorbeeld:

Vraag 12
 Nog niet beantwoord
 Punten op 1,00
 Markeer vraag
 Bewerk vraag

Uw kantoor heeft een woning in de verkoop genomen. U hebt al contact gehad met vijftien geïnteresseerden. Omdat u maar één dag beschikbaar bent voor de bezichtiging, wilt u de bezichtigingen inplannen in de vorm van een open huis. U belt uw klant enthousiast op en geeft aan dat er veel belangstelling is voor de woning. De klant reageert enigszins gelaten dat hij het niet prettig vindt dat er zoveel mensen op één moment door zijn woning lopen.

Vraag
 Hoe reageert u?
 Sleep de reacties in de juiste volgorde, van meest passend (bovenaan) naar minst passend.

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen. Ik zal mijn collega vragen of hij mij kan helpen met het uitvoeren van..."

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen, maar ik raad u wel aan om een open huis in te plannen. Zo zien de ge... een afspraak maken dat ik even bij u langs kom om de gang van zaken te bespreken."

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen. Ik wil graag met u meedenken, maar het is in elk geval niet mogelijk o..."

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen. Maar maakt u zich niet druk. Ik ben erbij aanwezig om alles in de gate... enige zijn en zijn ze eerder geneigd om een hoger bod te doen, waardoor u uw woning snel kunt verkopen!"

2.3 Het voeren van een gesprek

De derde opdracht van de Niveaumeting Vakvaardigheden is het voeren van een gesprek rondom koop en verkoop van en/of advisering over onroerende zaken.

Hiervoor bestaan verschillende mogelijkheden:

- verkoop bestaande bouw;
- verkoop nieuwbouw;
- aankoop;
- (ver)huur en/of;
- onderhandeling.

Het gesprek zal plaatsvinden via een gespreksimulatie, met behulp van het programma DialogueTrainer. In dit programma krijgt men een digitale gesprekspartner te zien waarmee men het gesprek gaat voeren. Tijdens het gesprek krijgt men verschillende reacties te zien waaruit men kan kiezen om het gesprek verder te laten verlopen. De keuze voor een reactie bepaalt het vervolgverloop van het gesprek.



Voor een voorbeeld van de gesprekssimulatie-tool verwijzen wij u graag naar de website van SVMNIVO: <https://svmivo.nl/demotoetsen/>

Waarom digitale gesprekssimulaties?

Digitale gesprekssimulatie ziet SVMNIVO als een moderne examenvorm met nieuwe mogelijkheden en praktische voordelen. Het systeem geeft de mogelijkheid om handelen in verschillende soorten gesprekssituaties te toetsen, waarbij het ook mogelijk is om aan de gesprekspartner intonatie en emoties mee te geven. De gehanteerde software is ontwikkeld binnen de wetenschappelijke wereld en wordt inmiddels veel gebruikt in het veld van opleiden en toetsen. Vanuit onderzoek is gebleken dat gespreksvoering in de simulatie een sterke relatie vertoont met gespreksvoering in het 'echte leven'. Zo roepen de simulaties bij deelnemers daadwerkelijke emoties op en gekozen handelingsopties hebben daadwerkelijk een relatie met het handelen van de deelnemer in de beroepspraktijk.

Middels de gespreksimulatie kan een grote hoeveelheid kandidaten een examen afnemen gericht op gespreksvaardigheden, zonder hiervoor te reizen en een grote (tijds)investering te leveren. Het gestandaardiseerde examen zorgt dat de kandidaten volledig objectief en gestandaardiseerd worden benaderd en beoordeeld volgens vooraf opgestelde gespreksflow, beoordelingsmodel en scoring. Resultaten zijn direct zichtbaar voor de kandidaat.

Met de digitale gesprekssimulatie biedt SVMNIVO u als kandidaat dus een examenvorm met verschillende voordelen, tegen lage kosten.

3. Toetstermen Niveaumeting Vakvaardigheden

Via bovenstaande drie onderdelen zal een selectie van de toetstermen uit het Kwalificatiedossier voor de Makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed aan de orde komen. In onderstaande tabel is zichtbaar welke toetstermen in welk onderdeel getoetst kunnen worden.

De gecertificeerde...

Toetstermen Kwalificatiedossier		Toetsterm komt (mogelijk) aan bod in...		
		Onderdeel 1: Broker's Opinion of Value	Onderdeel 2 Situatie- beoordeling:	Onderdeel 3: Gespreks- voering
Vakbekwaamheid Bedrijfsmatig Vastgoed				
A. Verkoop van een bedrijfspand				
<i>... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de verkoopopdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze te beoordelen en vast te (laten) leggen in een akte.</i>				
<i>A.1 Verkoop bedrijfspand</i>				
A.1.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.1.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
A.1.4	... presenteert de verkoopprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.1.5	... maakt een goed onderbouwde prijsbepaling. (S)	X		
A.1.6	... maakt een marketingplan. (S)	X		
A.1.7	... verwerft een verkoopopdracht door middel van een goed onderbouwde prijsbepaling en marketingplan. (T)		X	
A.1.9	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
A.1.11	... onderzoekt de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (A)	X		
A.1.12	... analyseert de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (A)	X		
A.1.13	... geeft een onderbouwde mening over de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (E)	X		

A.1.14	... voert onderzoek, analyse en waardebeoordeling uit. (T)	X		
A.1.15	... gebruikt verschillende waarderingsscenario's en kan aangeven welk scenario het meest relevant is per situatie. (T)	X		
A.1.16	... adviseert de opdrachtgever over de vraag- en laatprijs. (T)	X	X	X
A.1.17	... adviseert inzake de te volgen verkoopstrategie. (T)	X	X	X
A.1.20	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
A.1.21	... organiseert bezichtigingen. (T)		X	
A.1.22	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
A.1.23	... onderhandelt over de koopprijs en verkoopcondities met de kandidaat-koper. (T)		X	
A.1.24	... voert alle zaken die betrekking hebben op de verkoop in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
A.1.26	... legt een koopovereenkomst uit. (T)			X
A.1.27	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport. (T)		X	
A.1.28	... past aftersales toe. (T)		X	
A.2 Verkoop nieuwbouwbedrijfspan				
A.2.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.2.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
A.2.4	... presenteert de verkoopprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.2.5	... maakt een goed onderbouwde prijsbepaling. (S)	X		
A.2.6	... maakt een marketingplan. (S)	X		
A.2.7	... verwerft een verkoopopdracht door middel van een goed onderbouwde prijsbepaling en marketingplan. (T)		X	
A.2.9	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
A.2.11	... adviseert de opdrachtgever in de opstartfase. (T)			X
A.2.12	... geeft een onderbouwde mening over de vraag- en laatprijs. (E)	X	X	X
A.2.13	... onderzoekt de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (A)	X		

A.2.14	... analyseert de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (A)	X		
A.2.15	... geeft een onderbouwde mening over de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (E)	X		
A.2.16	... voert onderzoek, analyse en waardebeoordeling uit. (T)	X		
A.2.17	... adviseert inzake de te volgen verkoopstrategie. (T)	X	X	X
A.2.20	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
A.2.21	... organiseert bezichtigingen/kijkdagen op de bouwplaats. (T)		X	
A.2.22	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
A.2.23	... voert alle zaken die betrekking hebben op de verkoop in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
A.2.25	... legt een koop/aanneemovereenkomst uit. (T)			X
A.2.26	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport. (T)		X	
A.2.27	... past aftersales toe. (T)		X	
B. Aankoop van een bedrijfspand				
<i>... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de aankoopopdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze te beoordelen en vast te (laten) leggen in een akte.</i>				
B.1 Aankoop bedrijfspand				
B.1.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
B.1.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
B.1.4	... presenteert de aankoopprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
B.1.5	... verwerft een aankoopopdracht. (T)			X
B.1.7	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
B.1.9	... onderzoekt de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (A)	X		
B.1.10	... analyseert de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (A)	X		
B.1.11	... geeft een onderbouwde mening over de ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt. (E)	X		
B.1.14	... adviseert inzake de te volgen aankoopstrategie. (T)			X

B.1.15	... voert de aankoopstrategie uit. (T)		X	
B.1.16	... voert onderzoek, analyse en waardebeoordeling uit. (T)	X		
B.1.18	... overlegt over de geselecteerde bedrijfspanden met de opdrachtgever. (T)			X
B.1.19	... onderhandelt over de aankoopprijs en aankoopcondities met de kandidaat-verkoper. (T)			X
B.1.20	... voert alle zaken die betrekking hebben op de aankoop in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
B.1.23	... legt een koopovereenkomst uit. (T)			X
B.1.24	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport. (T)		X	
B.1.25	... past aftersales toe. (T)		X	
C. Huur/verhuur van een bedrijfspand				
<i>... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de huur-/verhuuropdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze te beoordelen en vast te (laten) leggen in een akte.</i>				
<i>C.1 Huur van een bedrijfspand</i>				
C.1.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
C.1.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
C.1.4	... presenteert de huur-/verhuurprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
C.1.5	... verwerft een huuropdracht. (T)			X
C.1.7	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
C.1.10	... maakt door middel van onderzoek en analyse een goed onderbouwde huurprijsbepaling. (S)		X	
C.1.12	... adviseert inzake de te volgen aanhuurstrategie. (T)			X
C.1.13	... voert de aanhuurstrategie uit. (T)		X	
C.1.15	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
C.1.16	... organiseert bezichtigingen. (T)		X	
C.1.17	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
C.1.18	... legt het belang van duurzaamheid aan de opdrachtgever uit. (T)			X
C.1.19	... legt het belang van het afgegeven energielabel aan de opdrachtgever uit. (T)			X

C.1.20	... legt uit te voeren acties met betrekking tot duurzaamheid aan de opdrachtgever uit. (T)			X
C.1.21	... onderhandelt over de huurvoorwaardens met de verhurende partij. (T)			X
C.1.22	... voert alle zaken die betrekking hebben op de huur in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
C.1.25	... legt een huurovereenkomst uit. (T)			X
C.1.26	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de huur en oplevering. (T)		X	
C.1.27	... voert oplevering uit. (T)		X	
C.1.28	... past aftersales toe. (T)		X	
<i>C.2 Verhuur van een bedrijfspand</i>				
C.2.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
C.2.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
C.2.4	... presenteert de verhuurprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
C.2.5	... verwerft een verhuuropdracht. (T)			X
C.2.7	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
C.2.10	... maakt door middel van onderzoek en analyse een goed onderbouwde verhuurprijsbepaling. (S)		X	
C.2.12	... legt het belang van duurzaamheid aan de opdrachtgever uit. (T)			X
C.2.13	... legt het belang van het afgegeven energielabel aan de opdrachtgever uit. (T)			X
C.2.14	... legt uit te voeren acties met betrekking tot duurzaamheid aan de opdrachtgever uit. (T)			X
C.2.15	... adviseert inzake de te volgen verhuurstrategie. (T)			X
C.2.16	... voert de verhuurstrategie uit. (T)		X	
C.2.18	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
C.2.19	... organiseert bezichtigingen. (T)		X	
C.2.20	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
C.2.21	... onderhandelt over de verhuurprijs met de hurende partij. (T)			X
C.2.22	... voert alle zaken die betrekking hebben op de huur in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	

C.2.25	... legt een verhuurovereenkomst uit. (T)			X
C.2.26	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de verhuur en oplevering. (T)		X	
C.2.27	... voert oplevering uit. (T)		X	
C.2.28	... past aftersales toe. (T)		X	
D. Waardebepaling van een bedrijfspand				
<i>... verklaart op professionele wijze tot een verantwoord oordeel over de waarde van een bedrijfspand te komen door informatie en factoren, die noodzakelijk zijn om op een juiste wijze de opdracht te kunnen uitvoeren, en waardebegrippen en waarderingsmethoden toe te passen en doeltreffend en correct te rapporteren.</i>				
D.1.2	... berekent de mee te rekenen oppervlakten van een bedrijfspand op basis van de meetinstructie NEN 2580. (T)	X		
D.1.3	... gebruikt referentieobjecten ten behoeve van een indicatieve waardebeoordeling. (T)	X		
D.1.4	... voert (kadastrale) recherche uit. (T)	X		
D.1.5	... gebruikt relevante openbare bronnen, registers en de gemeente voor feitenonderzoek. (T)	X		
D.1.6	... onderzoekt de bestemming van het object, bestemmingswijzigingen en de buurt/omgeving. (A)	X		
D.1.7	... onderzoekt de gebruikssituatie. (A)	X		
D.1.8	... verifieert de verkregen gegevens. (A)	X		
D.1.9	... analyseert de verkregen gegevens. (A)	X		
D.1.11	... trekt conclusies uit de waardebeïnvloedende factoren bij het onderzoek naar de waarde van de bedrijfspand. (A)	X		
D.1.12	... trekt conclusies uit de bouwkundige staat van de bedrijfspand. (A)	X		
D.1.13	... adviseert de opdrachtgever over uitvoering van bouwtechnisch onderzoek. (T)	X		
D.1.14	... doet verslag over de waarde van een bedrijfspand. (T)	X		
Praktijktoets Bedrijfsmatig Vastgoed				
A. Broker's Opinion of Value				
<i>... construeert en evalueert een Broker's Opinion of Value van een gegeven object door gebruik te maken van één of meerdere waarderingsmethoden en rekening te houden met verschillende waardebeïnvloedende factoren in de uiteindelijke Broker's Opinion of Value.</i>				
A.1	... onderzoekt welke waarderingsmethoden gebruikt moeten worden om een gegeven waarde te bepalen. (A)	X		

A.2	... stelt op basis van onderzoek vast welke waarderingsmethoden gebruikt moeten worden om een gegeven waarde te bepalen. (B)	X		
A.3	... stelt op basis van de opdracht voor Broker's Opinion of Value vast van welk(e) object(en) de Broker's Opinion of Value vastgesteld moet worden. (B)	X		
A.4	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de marktwaarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject vóór verbouwing en/of bestemmingswijziging vast. (B)	X		
A.5	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de marktwaarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject na verbouwing en/of bestemmingswijziging vast. (B)	X		
A.6	... stelt bij benadering de marktwaarde vast en noemt de daar uitvloeiende fiscale gevolgen. (B)	X		
A.7	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de herbouwwaarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject vóór verbouwing en/of bestemmingswijziging vast. (B)	X		
A.8	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de herbouwwaarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject na verbouwing en/of bestemmingswijziging vast. (B)	X		
A.9	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de grondwaarde van bedrijfsmatig vastgoedobject vast. (B)	X		
A.10	... onderzoekt welke waarderingsmethoden gebruikt moeten worden om een gegeven waarde te bepalen. (A)	X		
A.11	... beargumenteert de mate van courantheid van een bedrijfsmatig vastgoedobject. (E)	X		
A.12	... leidt uit het kadastraal uittreksel, het eigendomsbewijs, de huurovereenkomst, de bouwtekeningen, het bestemmingsplan, een milieurapportage en/of referentieobjecten de noodzakelijke gegevens voor de Broker's Opinion of Value af. (A)	X		
A.13	... stelt op basis van eigen waarneming de bruto vloeroppervlakte (BVO) van een bedrijfsmatig vastgoedobject vast. (B)	X		
A.14	... stelt op basis van eigen waarneming de verhuurbare vloeroppervlakte (VVO) van een bedrijfsmatig vastgoedobject vast. (B)	X		
A.15	... formuleert een juiste beschrijving van de ligging, de stand en de belendingen van een bedrijfsmatig vastgoedobject. (B)	X		
A.16	... beargumenteert welke relevante omgevingsfactoren de huidige waarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject substantieel beïnvloeden. (E)	X		
A.17	... beargumenteert welke relevante omgevingsfactoren de huidige waarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject in de toekomst substantieel zullen gaan beïnvloeden. (E)	X		

A.18	... stelt op basis van eigen waarnemingen de bouwaard, de constructie en de gebruikte materialen van een bedrijfsmatig vastgoedobject vast. (B)	X		
A.19	... stelt op basis van eigen waarnemingen de aard, de globale ouderdom en staat van onderhoud van de belangrijkste installaties en voorzieningen in een bedrijfsmatig vastgoedobject vast. (B)	X		
A.20	... stelt op basis van eigen waarnemingen de onderhoudstoestand van een bedrijfsmatig vastgoedobject vast. (B)	X		
A.21	... herkent essentiële, zichtbare constructiefouten en gebreken in een bedrijfsmatig vastgoedobject. (B)	X		
A.22	... maakt verslag van essentiële, zichtbare constructiefouten en gebreken in een bedrijfsmatig vastgoedobject. (T)	X		
A.23	... maakt een globale schatting van de kosten voor (achterstallig) onderhoud en/of bouwkundige gebreken van een bedrijfsmatig vastgoedobject. (S)	X		
A.24	... stelt op basis van eigen waarnemingen vast of er sprake is van bouw- of verbouwactiviteiten. (B)	X		
A.25	... stelt de status van bouwactiviteiten globaal vast. (B)	X		
A.26	... onderzoekt welke invloed een verhuurde staat heeft op de waarde van een bedrijfsmatig vastgoedobject. (A)	X		
A.27	... verwerkt de waardebeïnvloedende aspecten van de huurwetgeving (BW) in de Broker's Opinion of Value. (T)	X		
A.28	... beargumenteert op basis van eigen waarnemingen en ter beschikking gestelde documentatie of er in de nabijheid van een bedrijfsmatig vastgoedobject milieubelastingen en/of verdenkingen van milieubelasting zijn die van invloed zijn op de waarde. (E)	X		
A.29	... stelt een schriftelijk rapport op waarin de resultaten van de Broker's Opinion of Value duidelijk en volledig zijn vastgelegd. (T)	X		
A.30	... beargumenteert de in een uitgebrachte Broker's Opinion of Value gepresenteerde waarden duidelijk en schriftelijk middels een uitgebreide Kritische Analyse. (E)	X		
A.31	... stelt op basis van de aangeleverde referentiegegevens de huurwaarde en/of de yield en/of de kapitalisatiefactor vast (B).	X		
A.32	... inventariseert de exploitatiekosten. (K)	X		
A.33	... verwerkt de exploitatiekosten in een berekening. (T)	X		
A.34	... inventariseert de kapitaalcorrecties. (K)	X		

A.35	... verwerkt de kapitaalcorrecties in een berekening. (T)	X		
A.36	...beargumenteert de belangen van de opdrachtgever optimaal te behartigen met betrekking tot de Broker's Opinion of Value van het object. (E)	X		
A.37	... past de werkprocessen behorende bij de kerntaken 'Koop/verkoop', 'Huur, verhuur en beheer' en 'Waardebepaling' toe in de praktijk. (T)	X		
A.38	... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door de opdracht en wettelijke voorschriften juist te interpreteren en adequaat uit te voeren en overeenkomsten op een juiste wijze vast te leggen. (E)	X		
A.39	... legt uit wat de taken van de makelaar zijn met betrekking tot koop en verkoop, advisering, Broker's Opinion of Value en beheer van onroerende zaken en hoe deze taken uitgevoerd moeten worden. (T)	X		
A.40	... ontwerpt voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal met betrekking tot de verkoop en/of verhuur van bedrijfsmatig vastgoed. (S)	X		
B. Rapportage				
<i>... construeert een duidelijke, volledige en schriftelijke onderbouwing van de vastgestelde waarde van een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject aan de hand van de resultaten van de werkzaamheden.</i>				
B.1	... verwerkt de resultaten van de werkzaamheden voor een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject duidelijk, volledig en schriftelijk in een Broker's Opinion of Value. (T)	X		
B.2	... construeert een schriftelijke onderbouwing van de vastgestelde waarde van een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject. (S)	X		
C. Actuele, lokale en regionale kennis				
<i>... onderzoekt en analyseert lokale en regionale actualiteiten met betrekking tot de bedrijfsmatige vastgoedmarkt door gebruik te maken van beschikbare bronnen.</i>				
C.7	... onderzoekt de verhoudingen van vraag en aanbod in bepaalde sectoren en/of doelgroepen. (A)	X		
C.8	... trekt conclusies uit de verhoudingen van vraag en aanbod in bepaalde sectoren en/of doelgroepen. (A)	X		
C.9	... onderzoekt welke wettelijke voorschriften voor huur en verhuur voor een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject van toepassing zijn. (A)	X		
C.11	... onderzoekt eventuele economische risico's bij verkoop of aankoop van een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject in verhuurde staat. (A)	X		
C.12	... beargumenteert de daadwerkelijke economische risico's bij de verkoop of aankoop van een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject in verhuurde staat. (E)	X		

C.13	... onderzoekt bronnen over de actuele hoogte en bijzonderheden van de lokale tarieven van onroerende zaakbelasting, gemeentelijke belastingen en waterschapslasten. (A)	X		
C.14	... onderzoekt bronnen over actuele relevante gemeentelijke subsidies. (A)	X		
C.15	onderzoekt bronnen over de actuele gemeentelijke vestigingseisen. (A)	X		
C.16	... onderzoekt bronnen over lokale grondprijzen en/of kavelprijzen. (A)	X		
C.17	... onderzoekt bronnen over uitgifteprijzen van erfpacht vaardig. (A)	X		
C.19	... onderzoekt bronnen over lokale marktprijzen van courant onroerend goed vaardig. (A)	X		
C.20	... onderzoekt bronnen over lokale milieuproblematiek, zoals bodemvervuiling, (periodieke of incidentele) geluidshinder en luchtvervuiling. (A)	X		
C.21	... leidt uit bronnen benodigde informatie af. (A)	X		
C.22	... legt bijzondere waardebeïnvloedende factoren die specifiek zijn voor een gegeven lokale situatie in een werkgebied uit. (T)	X		
C.23	... onderzoekt actuele regionale planologische voornemens en de voortgang daarin. (A)	X		
C.24	... legt actuele regionale planologische voornemens en de voortgang daarin uit. (T)	X		
C.25	... onderzoekt voor een locatie wijzigingen in het bestemmingsplan. (A)	X		
C.26	... trekt conclusies uit de wijzigingen in het bestemmingsplan met betrekking tot de gevolgen voor de waarde van bedrijfsmatige vastgoedobjecten die op die locatie staan. (A)	X		
C.28	... onderzoekt de duurzaamheid van een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject. (A)	X		
C.29	... trekt conclusies uit het onderzoek naar de duurzaamheid van een gegeven bedrijfsmatig vastgoedobject. (A)	X		
C.30	... legt uit te voeren acties met betrekking tot duurzaamheid aan de opdrachtgever uit. (T)	X		
C.31	... onderzoekt de mogelijkheden van de sociale media binnen de makelaardij. (A)	X		
C.33	... onderzoekt de ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt. (A)	X		
C.34	... trekt conclusies uit onderzoek naar de ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt. (A)	X		
C.35	... doet verslag van de ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt. (T)	X		
C.36	... gebruikt de gemeente, relevante openbare bronnen en registers voor feitenonderzoek. (T)	X		

D. Advisering				
<i>... construeert adviezen met betrekking tot aankoop, verkoop, herbestemming, projectontwikkeling en belegging op basis van het structuurplan, het streekplan, de stedenbouwkundige visie van de gemeente, de omgevingsvergunning, de kwaliteit van de huurder(s), in het verleden gemaakte afspraken tussen huurder en verhuurder, verstrekte informatie en/of op basis van eigen waarneming.</i>				
D.1	... stelt een advies met betrekking tot aankoop of verkoop op basis van verstrekte informatie en/of op basis van eigen waarneming op. (T)	X	X	X
D.5	... construeert een advies over een bedrijfsmatig vastgoedobject met betrekking tot aankoop, verkoop, herbestemming, belegging of projectontwikkeling met behulp van verstrekte informatie en/of op basis van eigen waarneming. (S)	X	X	X
D.11	... stelt de behoeften van de klant vast. (B)			X
D.12	... benoemt de behoeften van de klant. (K)			X
E. Ethiek				
<i>... beargumenteert op basis van eigen ervaringen en morele waarden op een integere wijze om te gaan met ethische kwesties en conflicten binnen de praktijk van de makelaar in onroerende zaken en daarbuiten.</i>				
E.1	... herkent specifieke ethische makelaarsdilemma's. (B)	X	X	X
E.2	... herkent mogelijke belangenconflicten. (B)	X	X	X
E.3	... legt het belang van gedragscodes binnen de makelaardij uit. (T)	X	X	X
E.4	... past gedragscodes toe bij ethische knelpunten in de makelaardij. (T)	X	X	X
E.5	... beschrijft zijn professionele verantwoordelijkheid bij belangenconflicten en ethische makelaarsdilemma's. (K)	X	X	X
E.6	... past zijn professionele verantwoordelijkheid bij belangenconflicten en ethische makelaarsdilemma's toe. (T)	X	X	X
E.7	... toont aan om te kunnen gaan met weerstanden en tegenstrijdige belangen binnen de makelaardij. (T)	X	X	X
F. Presenteren en evalueren				
<i>... beargumenteert op basis van zijn eigen professionele visie en algemeen geldende principes op een professionele wijze om te gaan met klantevaluaties en persoonlijke professionele ontwikkeling.</i>				
F.1	... presenteert zichzelf en zijn kwaliteiten op professionele wijze aan potentiële klanten. (T)			X
F.2	... presenteert zichzelf en zijn kwaliteiten op professionele wijze binnen een multidisciplinaire samenwerking. (T)			X
F.3	... meet de klanttevredenheid van de klant na afloop van de dienstverlening. (B)		X	

F.4	... analyseert klantervaringen. (A)		X	
F.5	... trekt conclusies uit klantervaringen. (A)		X	
F.6	... legt een verband tussen de klantervaring en zijn competenties en ontwikkelpunten. (A)		X	
F.7	... analyseert zijn persoonlijke ontwikkeling. (A)		X	
F.13	... geeft een onderbouwde mening over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche. (E)		X	
F.14	... beargumenteert specifieke, meetbare, acceptabele, realistische en tijdsgebonden conclusies, aanbevelingen of oplossingen met betrekking tot een actueel, regionaal onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche. (E)		X	