



SVM | NIVO

**Handleiding SVMNIVO
Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed
onderdeel Kwalificerend portfolio**

Kandidaat

DocuSigned by:
M. van den Tempel-Bood
DE2DC8A31B58494...

Contactgegevens:

SVMNIVO
Fultonbaan 80
3439 NE Nieuwegein
Tel. 030 - 60 230 60
info@svmnivo.nl
www.svmnivo.nl

Onderdeel van de certificeringregeling van de Stichting VastgoedCert onder toezicht van de Certificerende Instelling.

Disclaimer:

SVMNIVO kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden in dit document. Aan de inhoud van dit document kunnen geen rechten worden ontleend.

Inhoud

1. Algemene informatie Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed.....	5
1.1 Inleiding.....	5
1.2 Doel van de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed.....	6
1.3 Toelatingseisen.....	6
1.4 Assessoren.....	6
1.5 Diploma Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed.....	6
2. Kwalificerend portfolio	7
2.1 Algemene informatie.....	7
2.2 Reglementen	7
3. Opbouw Kwalificerend Portfolio	9
Onderzoeksopdracht 1 – Beschrijven van nationale actualiteiten.....	9
Onderzoeksopdracht 2 – Verzamelen van nationale actualiteiten	11
Handelingsdeel 1 – Promotievideo voor potentiële partners.....	12
Handelingsdeel 2 – Marktscan	14
Handelingsdeel 3 – Conflicthantering binnen de makelaardij.....	17
Handelingsdeel 4 Ethiek binnen de Makelaardij	20
Handelingsdeel 5 Online vastgoedmarketing	21
Handelingsdeel 6 – Verduurzaming van een agrarisch/landelijk vastgoedobject	22
Handelingsdeel 7 – Persoonlijke ontwikkeling.....	24
Handelingsdeel 8 – Een agrarisch/landelijk vastgoedobject promoten	26
Handelingsdeel 9 Video bezichtiging agrarisch/landelijk vastgoedobject.....	27
Handelingsdeel 10 - Klantdossiers.....	28

Handelingsdeel 11 Pitch	31
4. Het mondelinge assessment	32
4.1 Algemene informatie.....	32
5. Praktische informatie	33
5.1 Inschrijven	33
5.2 Inleveren Kwalificerend portfolio	33
5.3 Verlenging	34
5.4 Beoordeling Kwalificerend Portfolio.....	34
5.5 Herkansingen	35
5.6 Verkoopprijsindicatie.....	35
5.7 Tijdsfad Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio	35
5.8 Fraude.....	36
5.9 Klachten en/of bezwaar	36
5.10 Kosten	37
5.11 Nadere informatie	37
Bijlage 1 Voorbeeld Handelingsdeel 10 STAR-dossier Verkoop.....	38

Handleiding Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio kandidaat

Deze handleiding is een uitgave van SVMNIVO en informeert u over het Kwalificerend portfolio van de SVMNIVO Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed. De SVMNIVO Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed bestaat uit verschillende onderdelen, te weten:

1. een Kwalificerend portfolio + een mondeling assessment inclusief Pitch;
2. Verkooprijindicatie.

Deze handleiding richt zich specifiek op het Kwalificerend portfolio en het assessmentgesprek inclusief Pitch. Voor het onderdeel Verkooprijindicatie is een aparte handleiding ontwikkeld.

Naast deze SVMNIVO Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed biedt SVMNIVO ook Praktijkttoetsen voor makelaars en taxateurs voor Wonen en Bedrijfsmatig Vastgoed (BV) aan.

1. Algemene informatie Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed

1.1 Inleiding

Het doel van het Kwalificerend portfolio is het opdoen van praktijkervaring voorafgaand aan de certificering tot Register-Makelaar. De praktijkervaring zal worden opgedaan door middel van het uitvoeren van diverse onderzoeksopdrachten en handelingsdelen die betrekking hebben op de actuele lokale en regionale kennis en competenties die een Register-Makelaar nodig heeft om zijn beroep kwalitatief goed uit te kunnen voeren. De uitwerkingen van de onderzoeksopdrachten en handelingsdelen worden samengevoegd tot een Kwalificerend portfolio.

Door het opbouwen van het Kwalificerend portfolio krijgt de kandidaat steeds meer kennis en ervaring met betrekking tot het onderzoeken, toepassen, analyseren en evalueren van actualiteiten uit het eigen werkgebied en uit het gehele land. De kandidaat zal hierbij gestimuleerd worden om gebruik te maken van hogere cognitieve vaardigheden. Daarnaast ervaart de kandidaat welke informatiebronnen gebruikt kunnen worden om tot een uitgewerkte Verkooprijindicatie te komen. De opgedane kennis en de analyse hiervan zorgen ervoor dat de kandidaat zich ontwikkelt tot een deskundige op het gebied van de nationale en regionale vastgoedactualiteiten.

Na akkoord voor het Kwalificerend portfolio zal er, aan de hand van het portfolio, een assessmentgesprek inclusief Pitch plaatsvinden. Tevens zal de kandidaat twee Verkooprijindicaties uitwerken. Indien alle onderdelen op voldoende wijze worden afgesloten is de kandidaat geslaagd voor de Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed.

1.2 Doel van de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed

De Praktijktoets meet of de kandidaten over voldoende vaardigheden beschikt om de kennis en het inzicht (zoals geformuleerd in het Beroepscompetentieprofiel Register-Makelaar Landelijk Vastgoed) te integreren en toe te passen in verschillende praktijksituaties binnen het werkgebied van de kandidaat. Om dit valide te kunnen beoordelen, levert de kandidaat vooraf een recent CV in en geeft aan in welke regio de kandidaat werkzaam is. De assessor kan zich met deze informatie beter verdiepen in de werkomgeving van de kandidaat en zo meer gerichte vragen stellen en een inhoudelijk juiste beoordeling geven.

Tevens wordt door middel van de Praktijktoets vastgesteld of de kandidaat over voldoende actuele regionale kennis, onderzoekend vermogen, toepassingsvermogen, analyserend vermogen en evaluerend vermogen beschikt om ter plaatse zelfstandig het beroep makelaar uit te oefenen.

1.3 Toelatingseisen

Als toelatingseis voor deelname aan de SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed geldt dat de kandidaat het diploma Basistheorie Vastgoeddeskundige en de Specialisatie Landelijk Vastgoed moet hebben behaald. Het is mogelijk om een vrijstelling aan te vragen voor de examens voorafgaand van de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed. Op de website van SVMNIVO kunt u hier meer informatie over vinden.

1.4 Assessoren

De SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed, onderdeel Kwalificerend portfolio, wordt beoordeeld door twee assessoren. Tijdens de eerste beoordeling vindt een bureaubeoordeling plaats door de procesassessor waarbij gecontroleerd wordt of alle verplichte onderdelen aanwezig zijn. Tijdens de bureaubeoordeling wordt er tevens gecontroleerd of de kandidaat de knock-out criteria heeft voldaan en wordt een plagiaatcontrole uitgevoerd. Zodra het portfolio is goedgekeurd tijdens de bureaubeoordeling zal het portfolio nogmaals beoordeeld worden. Ditmaal vindt een inhoudelijke beoordeling plaats door de inhoudelijke assessor.

1.5 Diploma Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed

Als de kandidaat de gehele SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed, zowel de Verkooprijnsindicatie als het Kwalificerend portfolio, met goed gevolg heeft afgelegd, komt men in het bezit van het SVMNIVO diploma Makelaar Landelijk Vastgoed. Met dit diploma kan de kandidaat zich vervolgens inschrijven bij VastgoedCert als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed.

2. Kwalificerend portfolio

2.1 Algemene informatie

Het Kwalificerend portfolio is één van de onderdelen van de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed. Het portfolio bestaat uit het uitvoeren van twee onderzoeksopdrachten en verschillende handelingsdelen. De onderzoeksopdrachten en handelingsdelen zijn gericht op zowel de actualiteiten uit het werkgebied van de kandidaat als de landelijke actualiteiten, de competenties van de kandidaat en de persoonlijke ontwikkeling van de kandidaat in de (nabije) toekomst. Een actualiteit betreft in dit geval een onderwerp of gebeurtenis, gerelateerd aan de eindtermen betreffende het Beroepscompetentieprofiel Register-Makelaar Landelijk Vastgoed, die tijdens de afgelopen 12 maanden voorafgaand aan het inleveren van het Kwalificerend portfolio heeft plaatsgevonden en (nieuws)aandacht heeft gekregen. Tijdens het uitvoeren van de onderzoeksopdrachten en handelingsdelen doet de kandidaat actuele regionale kennis op en krijgt hij praktijkervaring in het makelaarsvak. De onderzoeksopdrachten en handelingsdelen moeten per onderdeel in de examenomgeving worden ingeleverd als Pdf-bestand. In de uitwerking moet zijn vermeld welke versie van de handleiding door de kandidaat is gebruikt.

Let op! In het Kwalificerend portfolio zullen waarschijnlijk persoonsgegevens van uw opdrachtgevers te zien zijn. In verband met de Algemene verordening persoonsgegevens (AVG) dient u schriftelijk toestemming van uw opdrachtgevers te hebben wat betreft het gebruiken van deze gegevens voor het examen; uw opdrachtgever heeft deze gegevens immers nooit aan u verstrekt met dit doel. Een voorbeeld van schriftelijke toestemming voor het gebruik van privacygevoelige informatie vindt u in de bijlagen en in de digitale examenomgeving. In het geval er een legitimatiebewijs wordt ingeleverd waarop zowel de foto als het Burgerservicenummer van uw klant te zien is wordt dit klantdossier meteen afgekeurd.

N.B. In het gehele handboek wordt bij de kandidaat verwezen naar hij. Dit kan ook worden gelezen als zij, hen of die.

2.2 Reglementen

De kwaliteitswaarborging van de SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio ligt verankerd in drie documenten. Ten eerste is dat het Certificatieschema, zoals dat te vinden is op de website van de Stichting VastgoedCert.

Het tweede document is het Examenreglement, zoals dat te vinden is op de website van Stichting VastgoedCert. Op de website van SVMNIVO kunt u ook een link vinden naar het Examenreglement. In het Examenreglement is de praktische uitwerking van de gang van zaken rondom het examen vastgelegd.

Tenslotte is er voor de kandidaat deze handleiding Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio. Alle assessoren hebben een verklaring ondertekend dat zij zich zullen houden aan de procedures zoals die zijn omschreven in deze handleiding.

3. Opbouw Kwalificerend Portfolio

Onderzoeksopdracht 1 – Beschrijven van nationale actualiteiten

Opdracht:

De kandidaat beschrijft minimaal twee nationale actualiteiten op het gebied van de agrarische/landelijke vastgoedmakelaardij per gegeven rubriek. De rubrieken zijn: *Verkoop/aankoop van agrarisch/landelijk vastgoed, pacht/erfpacht/beheer van agrarisch/landelijk vastgoed en waardebeoordeling/adviesgeving van agrarisch landelijk vastgoed.*

Per actualiteit onderzoekt en beschrijft de kandidaat:

- de inhoud van de actualiteit;
- de bron van de actualiteit, inclusief link of PDF-bestand van het artikel;
- de reden voor het gebruik van de bron, zoals bruikbaarheid en betrouwbaarheid;
- de relevantie van de actualiteit voor makelaars in de regio;
- de toepasbaarheid van de actualiteit voor de kandidaat in de dagelijkse praktijk.

Let op! De actualiteiten dienen niet ouder dan 12 maanden te zijn bij inlevering van het complete Kwalificerend portfolio. Hierbij wordt gerekend met de datum van het laatst ingeleverde onderdeel. Daarnaast dient er een correcte en werkende internetlink aanwezig te zijn waar u de betreffende informatie heeft gevonden. Indien het artikel achter een paywall staat raden wij u aan om het artikel als PDF-bestand toe te voegen aan de onderzoeksopdracht.

Doel:

- De kandidaat toont aan de ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt in kaart te kunnen brengen.
- De kandidaat relateert ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt aan zijn eigen werkzaamheden en vaardigheden als makelaar.
- De kandidaat onderzoekt ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt.
- De kandidaat beargumenteert zijn wijze van onderzoeken en brongebruik.

Aanvullende informatie:

De uitwerking van de gehele opdracht heeft een minimum van 1.500 woorden en een maximum van 4.000 woorden.

Vragen die de kandidaat kunnen helpen, zijn:

- Wat is het onderwerp van de actualiteit? (beschreven in eigen woorden)
- Waar is de informatie gevonden?
- Waarom is de bron bruikbaar?
- Waarom is de bron betrouwbaar? (denk hierbij aan de soort publicist, de auteur, neutraliteit, etc.)

- Waarom is deze actualiteit relevant voor makelaars werkzaam in de regio? (algemene beschrijving)
- Hoe pas ik, de kandidaat, als makelaar de informatie toe in de praktijk? Of hoe ga ik dit toepassen?

Onderzoeksopdracht 2 – Verzamelen van nationale actualiteiten

Opdracht:

De kandidaat verzamelt minimaal acht nationale actualiteiten betreffende *Algemene landbouwkunde*. De categorieën behorende bij *Algemene landbouwkunde* zijn: *bodemkunde, waterbeheer, demografie, voornaamste agrarische sectoren en vormen, belangrijkste huisvestingsystemen, belangrijkste milieuaspecten, rechten en toeslagen en fiscale faciliteiten in de landbouw*. De kandidaat verzamelt per categorie één artikel.

Per actualiteit geeft de kandidaat minimaal:

- een weergave van de actualiteit (screenshot incl. vermelding van publicatiedatum) (Let op! Dit betreft geen link);
- een korte beschrijving van het onderwerp/de inhoud van de actualiteit;
- een beschrijving van de relevantie van de actualiteit voor makelaars (waarom is de actualiteit relevant voor makelaars in de regio?);
- een beschrijving van de toepasbaarheid van de actualiteit voor de kandidaat (hoe past de kandidaat, als makelaar, de actualiteit toe in de dagelijkse praktijk?).

Let op! De actualiteiten dienen niet ouder dan 12 maanden te zijn bij inlevering van het complete Kwalificerend portfolio. Hierbij wordt gerekend met de datum van het laatst ingeleverde onderdeel.

Doel:

- De kandidaat toont aan de ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt in kaart te kunnen brengen.
- De kandidaat relateert ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt aan zijn eigen werkzaamheden en vaardigheden als makelaar.

Aanvullende informatie:

De uitwerking van de gehele opdracht heeft een minimum van 1.200 woorden en een maximum van 3.000 woorden. Let op! De weergaven van de actualiteiten tellen niet mee in het aantal woorden dat gebruikt wordt.

Handelingsdeel 1 – Promotievideo voor potentiële partners

Opdracht:

Als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed is het van belang dat men zichzelf goed kan presenteren naar potentiële partners. Het is hier ook van belang dat de Register-Makelaar Landelijk Vastgoed opdrachtgevers en specialisten kan overtuigen tot een multidisciplinaire samenwerking. Hierbij dient de Register-Makelaar Landelijk Vastgoed zijn deskundigheid en betrouwbaarheid aan te tonen en dient hij een realistisch maar overtuigend beeld te schetsen van zijn eigen gedrevenheid en ambities.

De kandidaat presenteert zichzelf als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed in een filmpje van minimaal 60 seconden en maximaal 120 seconden. In het filmpje wekt de kandidaat de aandacht en interesse van potentiële opdrachtgevers en zet deze aan tot actie. Daarnaast overtuigt de kandidaat potentiële partners van zijn deskundigheid en betrouwbaarheid als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed. Ook dient de kandidaat aan te tonen dat hij een gedreven en ambitieuze makelaar is en dat juist hij de geschikte persoon is om de opdracht met de potentiële partners uit te voeren.

Doel:

- De kandidaat toont zichzelf goed te kunnen presenteren waarbij hij blijk geeft van zijn deskundigheid en betrouwbaarheid door een krachtige en overtuigende presentatie te geven over zichzelf als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed.
- De kandidaat toont aan gedreven en ambitieus te zijn door zichzelf, zijn motivaties en zijn doelen weer te geven in een korte presentatie over zichzelf als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed.

Aanvullende informatie:

De kandidaat geeft in ieder geval een introductie van zichzelf en over zijn werkgebied. Daarnaast dient de kandidaat, middels het filmpje, potentiële partners te overtuigen van zijn deskundigheid, betrouwbaarheid, gedrevenheid en van de ambities die hij nastreeft. Vragen die de kandidaat hierbij kunnen helpen, zijn:

- Wie bent u?
- Wat heeft u te bieden binnen een multidisciplinaire samenwerking?
- Wat is uw opleiding/werkachtergrond?
- Hoe maakt de opleiding/werkachtergrond u een deskundig makelaar (onderbouwing)?
- Wat is uw gedrevenheid binnen de makelaardij?
- Hoe zien uw partners uw gedrevenheid (onderbouwing)?
- Hoe laat u aan partners zien dat u een betrouwbare makelaar bent (onderbouwing)?
- Wat is uw ambitie binnen de makelaardij?
- Hoe laat u aan partners uw ambities zien (onderbouwing)?
- Waarom moet de potentiële partner dus voor u kiezen?

Het filmpje heeft een minimale lengte van 60 seconden en een maximale lengte van 120 seconden. Het filmpje dient een goede beeld- en geluidskwaliteit te hebben.

Let op! Controleer de link naar de video in het PDF-document dat u inlevert. Werkt deze link niet, dan komt het Kwalificerend Portfolio niet door de bureaubeoordeling.

Handelingsdeel 2 – Marktscan

Opdracht:

Als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed is het van belang dat men een actueel beeld heeft van de nationale en regionale ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt. Dit actuele beeld kan een Register-Makelaar Landelijk Vastgoed verkrijgen door de ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt in kaart te brengen. Dit kan men doen door de ontwikkelingen op nationaal niveau te analyseren en te vergelijken met de regio waarin de Register-Makelaar actief is.

In deze opdracht analyseert de kandidaat de nationale agrarische/landelijke vastgoedmarkt van de afgelopen 12 maanden. De uitkomsten worden vergeleken met een analyse van de regionale agrarische/landelijke vastgoedmarkt van de afgelopen 12 maanden. Op deze manier doet de kandidaat inzicht op de ontwikkelingen die spelen binnen de agrarische/landelijke vastgoedmarkt.

Doel:

- De kandidaat beschikt na het uitvoeren en analyseren van twee marktscans over een actueel beeld van nationale en regionale ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt.
- De kandidaat brengt de ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt in kaart door de uitkomsten van de twee marktscans met elkaar te vergelijken en op basis hiervan conclusies te trekken over de ontwikkelingen binnen de agrarische/landelijke vastgoedmarkt.
- De kandidaat oefent met het analyseren en interpreteren van gegevens afkomstig uit onderzoek naar de actuele ontwikkelingen op de agrarische/landelijke vastgoedmarkt.

Aanvullende informatie:

De kandidaat analyseert de nationale agrarische/landelijke vastgoedmarkt van de afgelopen 12 maanden. De onderstaande vragen kunnen als leidraad worden gebruikt tijdens het onderzoek. De kandidaat kan ook een uitgebreidere scan doen van de vastgoedmarkt. Deze gegevens worden vervolgens geïnterpreteerd en geanalyseerd door de kandidaat en de kandidaat trekt hieruit een conclusie over de ontwikkelingen die spelen binnen de nationale agrarische/landelijke vastgoedmarkt.

Na de analyse op nationaal niveau, analyseert de kandidaat de regionale agrarische/landelijke vastgoedmarkt van de afgelopen 12 maanden. Vervolgens interpreteert en analyseert de kandidaat ook hier de verkregen informatie en trekt de kandidaat conclusies over de ontwikkelingen die spelen binnen de regionale agrarische/landelijke vastgoedmarkt. Voor het vinden van informatie kan de kandidaat ook onderhandse verkopen meenemen in de regionale analyse.

Als laatste schrijft de kandidaat een algemene conclusie waarin duidelijk staat beschreven welke ontwikkelingen er plaatsvinden op nationaal en regionaal niveau. De kandidaat benoemt ook enkele verschillen en overeenkomsten tussen de nationale en regionale scan.

Het minimum aantal woorden voor de uitwerking van deze opdracht is 1.500 woorden en het maximum is 3.000 woorden.

Vragen die tenminste onderzocht en beantwoord dienen te worden middels de marktscans, zijn:

Nationaal niveau

- Hoeveel veehouderijbedrijven (varken, pluimvee, rundvee, schapen, geiten) zijn op nationaal niveau verkocht de afgelopen 12 maanden?
- Is dit een toename of een afname ten opzichte van het voorgaande jaar?
- Welke ontwikkelingen spelen er waardoor de vraag naar veehouderijbedrijven is toegenomen of afgenomen? Welke invloed hebben deze ontwikkelingen op de vastgoedmarkt?
- Hoeveel akkerbouwbedrijven zijn er op nationaal niveau verkocht de afgelopen 12 maanden?
- Is dit een toename of een afname ten opzichte van het voorgaande jaar?
- Welke ontwikkelingen spelen er waardoor de vraag naar akkerbouwbedrijven is toegenomen of afgenomen? Welke invloed hebben deze ontwikkelingen op de vastgoedmarkt?
- Hoeveel (glas)tuinbouwbedrijven zijn er op nationaal niveau verkocht de afgelopen 12 maanden?
- Is dit een toename of een afname ten opzichte van het voorgaande jaar?
- Welke ontwikkelingen spelen er waardoor de vraag naar (glas)tuinbouwbedrijven is toegenomen of afgenomen? Welke invloed hebben deze ontwikkelingen op de vastgoedmarkt?
- Welke prijsontwikkeling heeft er de afgelopen 12 maanden op nationaal niveau plaatsgevonden voor grondprijzen?
- Is er een toename of afname in de verkopen van stukken grond ten opzichte van het voorgaande jaar? Welke ontwikkelingen hebben effect op deze toename of afname?
- Hoeveel woonboerderijen/landelijk gelegen woningen zijn er de afgelopen 12 maanden op nationaal niveau verkocht?
- Welke prijsontwikkeling heeft er de afgelopen 12 maanden op nationaal niveau plaatsgevonden voor woonboerderijen/landelijk gelegen woningen?
- Welke ontwikkelingen op de vastgoedmarkt hebben effect op de prijzen van woonboerderijen/landelijk gelegen woningen?
- Welke ontwikkelingen zijn er met betrekking tot bodemdaling ?
- Welke ontwikkelingen zijn er met betrekking tot de grondwaterstand ?

Regionaal niveau

- Zijn er op regionaal niveau veehouderijbedrijven verkocht in de afgelopen 12 maanden?
- Zijn er verschillen of overeenkomsten qua verkopen van veehouderijbedrijven op nationaal en regionaal niveau? Waarom zijn deze verschillen of overeenkomsten er?
- Zijn er op regionaal niveau akkerbouwbedrijven verkocht in de afgelopen 12 maanden?

- Zijn er verschillen of overeenkomsten qua verkopen van akkerbouwbedrijven op nationaal en regionaal niveau. Waarom zijn deze verschillen of overeenkomsten er?
- Zijn er op regionaal niveau (glas)tuinbouwbedrijven verkocht in de afgelopen 12 maanden?
- Zijn er verschillen of overeenkomsten qua verkopen van (glas)tuinbouwbedrijven op nationaal en regionaal niveau. Waarom zijn deze verschillen of overeenkomsten er?
- Zijn er veranderingen geweest in de grondprijs de afgelopen 12 maanden op regionaal niveau?
- Zijn er verschillen of overeenkomsten met de grondprijs op nationaal en regionaal niveau? Waarom zijn deze verschillen of overeenkomsten er?
- Hoeveel woonboerderijen/landelijk gelegen woningen zijn er de afgelopen 12 maanden op regionaal niveau verkocht?
- Welke prijsontwikkeling heeft er de afgelopen 12 maanden op regionaal niveau plaatsgevonden voor woonboerderijen/landelijk gelegen woningen?
- Zijn er verschillen of overeenkomsten qua prijsontwikkeling van woonboerderijen/landelijk gelegen woningen op nationaal en regionaal niveau? Waarom zijn deze verschillen of overeenkomsten er?
- Zijn er regionale verschillen met betrekking tot bodemdaling?
- Zijn er regionale verschillen met betrekking tot de grondwaterstand?

Handelingsdeel 3 – Conflicthantering binnen de makelaardij

Opdracht:

Als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed kan men in de praktijk te maken krijgen met conflicten tussen de klant en de makelaar zelf, tussen klanten onderling, binnen een multidisciplinaire samenwerking, etc. Deze opdracht bestaat uit twee deelopdrachten en richt zich op conflicthantering van de kandidaat als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed. In beide deelopdrachten beschrijft de kandidaat een geanonimiseerde conflictsituatie die men zelf ervaren heeft in de beroepspraktijk. Vervolgens analyseert en evalueert de kandidaat de beschreven situaties. Indien de kandidaat bij één van de deelopdrachten niet beschikt over een eigen daadwerkelijk ervaren conflictsituatie maakt de kandidaat gebruik van de vervangende deelopdracht(en) inclusief beschreven casus (zie hieronder).

N.B. Beschikt u niet over een eigen ervaren situatie voor deelopdracht 1, dan maakt u gebruik van de vervangende deelopdracht 1. Beschikt u niet over een eigen ervaren situatie voor deelopdracht 2, dan maakt u gebruik van de vervangende deelopdracht 2.

Doel:

- De kandidaat toont aan bewust te zijn van tegenstrijdige belangen binnen de makelaardij.
- De kandidaat toont aan om te kunnen gaan met weerstanden en tegenstrijdige belangen binnen de makelaardij.

Aanvullende informatie:

Deelopdracht 1 – Conflict tussen de Landelijke Vastgoedmakelaar en de klant of Conflict tussen klanten onderling.

1. Beschrijf een zelfervaren situatie en benoem alle betrokken partijen.
2. Beschrijf van alle betrokken partijen de stijl van conflicthantering (maak gebruik van de vijf verschillende stijlen van conflicthantering volgen Thomas en Kilmann; zie hieronder).
3. Beschrijf de voor- en nadelen van iedere stijl die te herkennen is binnen de situatie.
4. Wat wilde u bereiken binnen de situatie?
5. Welke acties heeft u uitgevoerd binnen de situatie om het resultaat/doel te bereiken?
6. Is het beoogde resultaat/doel bereikt?
7. Wat heeft u ervan geleerd? Benoem wat u hetzelfde zou doen en wat zou u nu wellicht anders doen?

Deelopdracht 2 – Conflicthantering binnen een multidisciplinaire samenwerking

1. Beschrijf een zelfervaren situatie en benoem alle betrokken partijen.
2. Beschrijf van alle betrokken partijen de stijl van conflicthantering (maak gebruik van de vijf verschillende stijlen van conflicthantering volgen Thomas en Kilmann; zie hieronder).
3. Beschrijf de voor- en nadelen van iedere stijl die te herkennen is binnen de situatie.
4. Wat wilde u bereiken binnen de situatie?

5. Welke acties heeft u uitgevoerd binnen de situatie om het resultaat/doel te bereiken?
6. Is het beoogde resultaat/doel bereikt?
7. Wat heeft u ervan geleerd? Benoem wat u hetzelfde zou doen en wat zou u nu wellicht anders doen?

N.B. Bij een conflict binnen een multidisciplinaire samenwerkingen gaat het over een conflict waarbij verschillende disciplines samenwerken. Dit kan dus bijvoorbeeld een conflict waarbij de makelaar, koper/verkoper, gemeente en politie betrokken zijn. Dit is geen conflict tussen makelaar en koper/verkoper of koper en verkoper onderling.

Vervangende deelopdracht 1 – Conflict tussen de klanten onderling

De eigenaar van een akkerbouwbedrijf is voornemens om met pensioen te gaan en vraagt u om de verkoop van het bedrijf te begeleiden. Hij wil zijn bedrijf en land graag doorverkopen aan zijn twee kinderen. De kinderen hebben besloten dat de zoon met het originele bedrijf verder gaat en de dochter een nieuwe onderneming opzet op een gedeelte van het land. De waarde van het bedrijf en het land moet worden bepaald alvorens deze gesplitst kan worden. Tijdens de waardebepaling blijkt dat het niet mogelijk is om het land gelijkwaardig tussen de twee kinderen te verdelen. De kinderen kunnen het niet eens worden over hoe het land verdeeld wordt tussen beiden. Er dreigt hierdoor een familieruzie te ontstaan. Hoe handelt u in deze situatie?

1. Lees de casus Conflict tussen de klanten onderling
2. Geef een korte beschrijving van de situatie zoals door u geïnterpreteerd.
3. Beschrijf van iedere stijl van conflicthantering van Thomas en Kilmann (zie hieronder) hoe u zou reageren/handelen in de betreffende situatie.
4. Benoem de stijl die het meest overeenkomt met uw eigen voorkeursreactie. Beargumenteer dit.
5. Benoem de stijl die het minst overeenkomt met uw eigen voorkeursreactie. Beargumenteer dit.
6. Beschrijf de voor- en nadelen van de door u gekozen stijlen bij punt 4 en 5 met betrekking tot conflicthantering.
7. Beschrijf of de stijl die het meest overeenkomt met uw eigen voorkeursreactie ook de meeste geschikte stijl is voor de betreffende situatie. Onderbouw dit.

Vervangende deelopdracht 2 – Conflict binnen een multidisciplinaire samenwerking

Een veeteeltbedrijf wil graag uitbreiden en benadert u voor de bemiddeling van het pachten van landbouwgrond van een nabijgelegen buur. Het bedrijf is gelegen op 15 kilometer van een Natura-2000 gebied. Een lokale natuurvereniging heeft te horen gekregen dat het veeteeltbedrijf wil uitbreiden. Zij zijn bang dat door de extra uitstoot van stikstof het Natura-2000 gebied wordt aangetast. Zij zijn voornemens om bezwaar aan te tekenen bij de zowel de provincie als de grondkamer. Hoe handelt u in deze situatie?

1. Lees de casus Conflict binnen een multidisciplinaire samenwerking
2. Geef een korte beschrijving van de situatie zoals door u geïnterpreteerd.

3. Beschrijf van iedere stijl van conflicthantering van Thomas en Kilmann (zie hieronder) hoe u zou reageren/handelen in de betreffende situatie.
4. Benoem de stijl die het meest overeenkomt met uw eigen voorkeursreactie. Beargumenteer dit.
5. Benoem de stijl die het minst overeenkomt met uw eigen voorkeursreactie. Beargumenteer dit.
6. Beschrijf de voor- en nadelen van de door u gekozen stijlen met betrekking tot conflicthantering.
7. Beschrijf of de stijl die het meest overeenkomt met uw eigen voorkeursreactie ook de meeste geschikte stijl is voor de betreffende situatie. Onderbouw dit.

De vijf verschillende stijlen van conflicthantering volgens Thomas en Kilmann:

Doordrukken: De eigen belangen worden nagestreefd, ook wanneer dit ten koste gaat van de anderen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van machtsmiddelen en verschillende argumenten.

Vermijden: Het aangaan van lastige situaties wordt liever uitgesteld tot een moment dat hier meer geschikt voor is.

Samenwerken: Er wordt samen met een andere partij naar een oplossing gezocht die overeenkomt met de wensen en belangen van beide partijen.

Toegeven: Men is flexibel en is gevoelig voor de argumenten van de andere partij. Er is bij deze stijl duidelijk begrip van de moeilijkheden, wensen en belangen van de andere partij.

Compromis sluiten: Deze stijl is gericht op het sluiten van een compromis. Er wordt een middenweg gezocht tussen eisen en toegeven.

Handelingsdeel 4 Ethiek binnen de Makelaardij

Opdracht:

Als makelaar dient men betrouwbaar, onafhankelijk, integer en transparant te zijn. Het kan in bepaalde gevallen moeilijk zijn om een juiste beslissing te nemen en zowel betrouwbaar, onafhankelijk, integer en transparant te handelen jegens alle betrokkenen. Hoe zou de kandidaat handelen als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed in de onderstaande gegeven situatie? Beantwoord de volgende zeven vragen en verwerk de antwoorden in een kort verslag:

1. Wat is de vraag die speelt in dit dilemma?
2. Wie zijn de betrokkenen?
3. Welke belangen van de betrokkenen worden er mogelijk benadeeld/gediend?
4. Welke belangen dienen zwaarder te wegen? Onderbouw dit.
5. Welke informatie heeft u nodig om een weloverwogen keuze te maken in hoe u zou handelen?
6. Welke drie verschillende handelingsmogelijkheden zijn er? Wat zijn de voor- en tegenargumenten bij de verschillende handelingsmogelijkheden?
7. Welke handelingsmogelijkheid is naar mijn oordeel het meest geschikt in de betreffende situatie? Onderbouw dit.

De antwoorden op de zeven vragen moeten worden verwerkt in een kort verslag over de situatie. Vervolgens beschrijft de kandidaat drie geanonimiseerde zelf ervaren situaties uit de praktijk waarin ethische dilemma's centraal stonden. De kandidaat geeft per eigen ervaren situatie antwoord op de bovengenoemde vragen en verwerkt dit in een kort verslag. Op deze manier analyseert hij de eigen ervaringen met betrekking tot ethiek binnen de makelaardij.

Let op! U werkt in totaal vier situaties uit, waaronder één gegeven situatie en drie zelf ervaren situaties.

Doel:

- De kandidaat beargumenteert op basis van eigen ervaringen en morele waarden op een integere wijze om te gaan met ethische kwesties binnen de praktijk van de makelaar in onroerende zaken en daarbuiten.

Aanvullende informatie:

Gegeven situatie

U begeleidt een mogelijke koper over een afgelegen boerderij. De boerderij ligt ongeveer 5 kilometer van het dichtstbijzijnde dorp en de dichtstbijzijnde burens liggen ongeveer 600 meter verderop. De koper is zeer geïnteresseerd in de locatie en de twee ruime stallen die de boerderij op het terrein heeft staan. Als u de kandidaat-koper vraagt wat de plannen zijn voor het vastgoedobject geeft hij een ontwijkend en vaag antwoord. De geïnteresseerde koper doet vervolgens een bod op de boerderij zonder voorbehoud van financiering. Hoe handelt u vervolgens?

Handelingsdeel 5 Online vastgoedmarketing

Opdracht:

Een groot deel van de kopers van agrarisch/landelijk vastgoed maakt voor hun daadwerkelijke aankoop gebruik van het internet om hun zoektocht te beginnen. Hierbij verwachten zij vaak dat de makelaar ook online actief is. Het is, als agrarische/landelijk vastgoedmakelaar, van belang om online actief te zijn, gebruik te maken van de mogelijkheden van online vastgoedmarketing en een eigen visie op online vastgoedmarketing te ontwikkelen.

In deze opdracht ontwikkelt de kandidaat een visie op online vastgoedmarketing en werkt hij deze visie uit. De kandidaat geeft hierbij zijn ideeën, kennis en visie betreffende online vastgoedmarketing op een visuele manier weer, door middel van een mindmap, poster of visionboard, waarin online vastgoedmarketing centraal staat. Daarnaast beschrijft/weergeeft de kandidaat op welke wijze hij online vastgoedmarketing inzet om acquisitie te plegen.

Doel:

- De kandidaat ontwikkelt een visie op online vastgoedmarketing binnen de vastgoedwereld middels een creatieve verwerking van dit onderwerp.
- De kandidaat heeft een visie; volgt de trends en zet een dienst in de markt.
- De kandidaat houdt zich op de hoogte van de ontwikkelingen die spelen binnen de makelaardij door zich te verdiepen in online vastgoedmarketing.

Aanvullende informatie:

De kandidaat benoemt het volgende in zijn visuele werk:

- De doelen van online vastgoedmarketing (minimaal 5);
- De voordelen van online vastgoedmarketing (minimaal 5);
- De nadelen van online vastgoedmarketing (minimaal 5);
- De gebruiksmogelijkheden van online vastgoedmarketing (minimaal 5).

Naast de bovengenoemde onderdelen benoemt en onderbouwt de kandidaat zijn eigen visie op online vastgoedmarketing, hoe vastgoedmarketing wordt toegepast op het kantoor en hoe hij online vastgoedmarketing inzet om acquisitie te plegen.

Let op! De kandidaat dient het werk inclusief mindmap/poster/visionboard als PDF-bestand in te leveren. Daarnaast is de uitwerking van de visie minimaal 100 woorden en maximaal 400 worden.

Handelingsdeel 6 – Verduurzaming van een agrarisch/landelijk vastgoedobject

Opdracht:

Verduurzaming van vastgoed is een actueel onderwerp dat speelt binnen de vastgoedmarkt. In dit handelingsdeel onderzoekt de kandidaat de mogelijkheden betreffende de verduurzaming van een landelijk of agrarisch vastgoedobject uit de portefeuille van het makelaarskantoor waarbij de kandidaat werkzaam is/stage heeft gelopen. Vervolgens werkt de kandidaat de verkregen gegevens uit in een onderzoeksrapport en schrijft hij tot slot een advies met betrekking tot de mogelijkheden om dit vastgoedobject te verduurzamen.

Doel:

- De kandidaat onderzoekt de duurzaamheid van een gegeven landelijk of agrarisch vastgoedobject.
- De kandidaat trekt conclusies uit het onderzoek naar de duurzaamheid van een gegeven landelijk of agrarisch vastgoedobject.
- De kandidaat legt uit te voeren acties met betrekking tot duurzaamheid vast in een onderzoeksrapport.
- De kandidaat brengt de ontwikkelingen op de landelijke/agrarische vastgoedmarkt (voor een individueel object/project) in kaart.
- De kandidaat formuleert en rapporteert een advies met betrekking tot het verduurzamen van een landelijk of agrarisch vastgoedobject.
- De kandidaat raadpleegt de gemeente, relevante openbare bronnen en registers voor feitenonderzoek.
- De kandidaat legt onderzoeksgegevens afkomstig uit een zelfstandig uitgevoerd onderzoek vast.

Aanvullende gegevens:

De kandidaat ontwikkelt een onderzoeksrapport betreffende het verduurzamen van een landelijk of agrarisch vastgoedobject uit de portefeuille van het makelaarskantoor waarbij de kandidaat werkzaam is/stage loopt. In de inleiding van het onderzoeksrapport geeft de kandidaat het volgende aan:

- een beschrijving van het betreffende vastgoedobject;
- de verschillende kenmerken van het object van het object gerelateerd aan de duurzaamheid van dit object;
- op welke wijze de kandidaat onderzoek heeft gedaan naar de verduurzaming.

Vervolgens onderzoekt de kandidaat de mogelijkheden tot verduurzaming van het betreffende object en beschrijft hij in de kern van het onderzoeksrapport welke mogelijkheden tot verduurzaming er zijn en geeft hij uitleg bij de verschillende opties. De kandidaat geeft hierbij ook een schatting van de bijbehorende kosten en wat het effect van de verduurzaming is. De kandidaat onderzoekt ook welke subsidiemogelijkheden eigenaren hebben om het bedrijfspand te verduurzamen. In het onderzoeksrapport verwijst de kandidaat naar de geraadpleegde bronnen. Tot slot schrijft de kandidaat als afsluiting een onderbouwd advies met betrekking tot de mogelijkheden om dit landelijk of agrarisch vastgoedobject te verduurzamen en wat dit volgens de kandidaat zal opleveren.

Let op! Het ontwikkelde onderzoeksrapport inclusief advies heeft een minimum van 1000 woorden en een maximum van 2000 woorden. Daarnaast moet er een bronnenlijst worden toegevoegd aan het werk, deze telt niet mee voor het aantal woorden.

Handelingsdeel 7 – Persoonlijke ontwikkeling

Opdracht:

In dit handelingsdeel verzamelt de kandidaat minimaal 10 klantreviews uit de praktijk. Deze worden toegevoegd als bijlage aan het handelingsdeel. Vervolgens analyseert de kandidaat de klantreviews door een SWOT-analyse uit te voeren. De kandidaat schrijft en analyseert, op basis van de SWOT-analyse, zijn persoonlijke ontwikkeling van beginnende makelaar tot wie hij nu is. De kandidaat beschrijft zijn sterke en zwakke kanten. Daarnaast beschrijft hij ook de kansen en bedreigingen die er zijn. Vervolgens benoemt de kandidaat welke doelen hij in de toekomst wil behalen als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed.

Doel:

- De kandidaat richt zich op zijn eigen leerproces door specifiek te kijken naar zijn ontwikkeling in de afgelopen periode, door ontwikkelpunten voor de korte termijn op te stellen en door leerdoelen voor de toekomst te stellen.

Aanvullende informatie:

De kandidaat vat minimaal 10 klantreviews samen en maakt een SWOT-analyse op basis van de ervaringen van de opdrachtgever. Hierbij kan de kandidaat onderstaand format gebruiken. Uit de SWOT-analyse trekt de kandidaat een conclusie: welk gedrag en welke handelingen leiden tot een positieve ervaring bij de opdrachtgever en welk gedrag en welke handelingen leiden tot een negatieve ervaring bij de opdrachtgever. De kandidaat onderbouwt vervolgens hoe hij zijn sterke punten verworven heeft, hoe en waarom hij zijn zwakke punten gaat ontwikkelen, hoe en waarom hij de kansen gaat benutten en hoe hij om zal gaan met de bedreigingen. De kandidaat analyseert de mening van de klant op ten minste deskundigheid, lokale marktkennis en service en begeleiding.

De kandidaat benoemt vervolgens minimaal drie doelen die hij in de toekomst wil behalen als Register-Makelaar Landelijk Vastgoed. Daarbij benoemt en onderbouwt de kandidaat welke acties gaan helpen bij het behalen van de benoemde doelen. Daarnaast benoemt de kandidaat wanneer hij aan de slag gaat met de doelen en wanneer hij de doelen behaald wil hebben.

Format SWOT-analyse

	Positief	Negatief
Intern	Sterke punten van mezelf:	Zwakke punten van mezelf:
Extern	De kansen die ik voor mezelf zie:	De bedreigingen die ik voor mezelf zie:

Format lange termijn doelen

Wat zijn mijn doelen voor de toekomst? <i>Noem er minimaal drie.</i>	
Welke acties ga ik uitvoeren om deze doelen daadwerkelijk te behalen?	
Hoe gaan deze acties helpen bij het behalen van de doelen?	
Wanneer ga ik met mijn doelen aan de slag én wanneer zijn deze doelen daadwerkelijk behaald?	

Handelingsdeel 8 – Een agrarisch/landelijk vastgoedobject promoten

Opdracht:

De kandidaat ontwerpt een advertentie voor een agrarisch of landelijk vastgoedobject dat nieuw in de verkoop is genomen. Deze advertentie wordt ingeleverd bij de opdracht. Naast de ontworpen advertentie verantwoordt de kandidaat zijn gemaakte keuzes bij het creëren van de advertentie. De kandidaat onderzoekt en onderbouwt de volgende punten:

- De doelgroep (Wat is de doelgroep van het agrarisch/landelijk vastgoedobject? Waaraan is dit af te leiden in de advertentie? Onderbouw met bronnen).
- De foto's (Waarom zijn deze foto's gebruikt?)
- De tekst (Waarom is deze tekst gebruikt?)
- Het budget om het agrarisch/landelijk vastgoedobject te promoten (Welk budget is nodig en waarom? Onderbouw met bronnen).

Als laatste beschrijft en onderbouwt de kandidaat hoe de advertentie zal bijdragen aan de verkoop van het agrarisch/landelijk vastgoedobject.

De kandidaat heeft de mogelijkheid om een woning uit zijn portfolio te gebruiken. De kandidaat dient toestemming te vragen van de opdrachtgever voor het gebruik van het agrarisch/landelijk vastgoedobject in het Kwalificerend portfolio.

Daarnaast ontwerpt de kandidaat een marketingplan waarin hij beschrijft op welke manier hij het te verkopen landelijke of agrarische vastgoedobject zal promoten. De kandidaat beschrijft tenminste drie en maximaal vijf promotieactiviteiten. Per promotieactiviteit beschrijft de kandidaat:

- Wat houdt de activiteit in?
- Waarom zet de kandidaat juist deze activiteit bij dit agrarische/landelijke vastgoedobject in?
- Wat zal de activiteit ongeveer kosten?
- Wat zal naar verwachting het resultaat van de activiteit zijn?

Doel:

- De kandidaat ontwikkelt voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal.
- De kandidaat is in staat tot het uitvoeren van promotieactiviteiten voor de verkoop/verhuur van agrarisch/landelijk vastgoed.

Aanvullende informatie:

De uitwerking van dit handelingsdeel heeft een minimum van 750 woorden en een maximum van 1.500 woorden (exclusief tekst in promotiemateriaal).

Handelingsdeel 9 Video bezichtiging agrarisch/landelijk vastgoedobject

Opdracht:

De kandidaat voert een bezichtiging uit en laat zichzelf hierbij filmen. Hierbij wordt bij voorkeur één van de agrarische/landelijke vastgoedobjecten uit de klantdossiers uit Handelingsdeel 10 gebruikt. Het kan hier om een bezichtiging gaan voor de verkoop, aankoop of pacht van een agrarisch/landelijk vastgoedobject. Tijdens het bezichtigen laat de kandidaat zien dat hij veel kennis over het agrarische/landelijke vastgoedobject bezit en dit ook overtuigend kan overbrengen naar de klant.

Doel:

- De kandidaat stelt de behoeften van de klant vast.
- De kandidaat presenteert zichzelf en zijn kwaliteiten op professionele wijze aan potentiële klanten.

De eisen van de video:

- minimale lengte van 5 minuten en maximale lengte van 15 minuten;
- goede geluid- en beeldkwaliteit;
- de kandidaat is gefilmd tijdens het uitvoeren van de bezichtiging;
- er is een fysieke (fictieve) klant, in beeld, aanwezig zodat de assessor de interactie/communicatie kan beoordelen;
- de assessor krijgt een duidelijk beeld van de kandidaat in de rol van makelaar tijdens het uitvoeren van de bezichtiging.

Handelingsdeel 10 - Klantdossiers

Opdracht:

De kandidaat voegt zes zelf vervaardigde klantgegevens uit de praktijk toe aan het Kwalificerend Portfolio. Het gaat om twee verkoopgegevens, twee pacht/erfpacht/beheergegevens, één aankoopgebruik en één waardebepalingsgebruik of één adviesgebruik.

Drie gegevens naar keuze (één verkoop, één pacht/erfpacht/beheer en één aankoopgebruik of waardebepaling-/adviesgebruik) worden dieper uitgewerkt door middel van een STAR-analyse. De kandidaat analyseert de voornaamste werkprocessen uit ieder klantgebruik apart door gebruik te maken van een beknopte STAR-analyse. De STAR-analyse onderbouwt de kandidaat door stukken toe te voegen van de uitgevoerde acties.

In de overige drie gegevens (één verkoop, één pacht/erfpacht/beheer en één aankoopgebruik of waardebepaling-/adviesgebruik) beschrijft de kandidaat het gehele proces vanaf het eerste contact met de verkoper/pachter/koper/opdrachtgever tot en met de nazorg van daadwerkelijke verkoop/pacht/aankoop/advies van het betreffende agrarische/landelijke vastgoedobject. Daarnaast voegt de kandidaat in ieder gebruik alle bijbehorende documenten toe die tijdens het verkoop-, pacht-, koop- en adviesproces aan de orde zijn gekomen.

Doel:

- De kandidaat is in staat tot het opstellen en bijhouden van een volledig en actueel klantgebruik.
- De kandidaat toont aan de werkprocessen behorende bij de kerntaken *Verkoop van agrarisch/landelijk vastgoed, Aankoop van agrarisch/landelijk vastgoed, Pacht/erfpacht/beheer/vestiging zakelijk recht van agrarisch/landelijk vastgoed, Waardebepaling van agrarisch/landelijk vastgoed* en/of *Advisering met betrekking tot agrarisch/landelijk vastgoed* in de praktijk uit te voeren.
- De kandidaat toont aan dat hij zich ontwikkelt middels reflectie en beoordeling van eigen (leer)resultaten door de klantgegevens te analyseren en evalueren met behulp van de STAR-methode.
- De kandidaat richt zich op de behoeften en verwachtingen van de klant en sluit hierbij aan.
- De kandidaat houdt de klanttevredenheid in de gaten tijdens zijn dienstverlening.
- De kandidaat toont aan de klanttevredenheid te toetsen na afloop van zijn dienstverlening.
- De kandidaat past de gangbare procedures van loven en bieden, opties en voorkeursrechten die gevolgd moeten worden bij de koop en/of verkoop van een landelijk vastgoedobject toe in de dagelijkse praktijk.
- De kandidaat past de rol van makelaar in bijzondere lokale vormen van verkoop toe in de dagelijkse praktijk.

Aanvullende informatie:

De kandidaat levert tenminste zes zelf vervaardigde verkoop-, pacht/erfpacht/beheer-, aankoop-, waardebepaling- en adviesgegevens toe. De gegevens mogen maximaal 18 maanden oud zijn waarvan twee gegevens maximaal 6 maanden oud mogen zijn. Hierbij wordt gerekend met de datum van het laatste inleverde onderdeel. Bij de aankoop- en verkoopgebruik wordt gekeken naar de datum van de akte van

levering, bij de pacht/erfpacht/beheerdossiers naar de datum van de goedkeuring van de grondkamer en bij de waardebepaling en het adviesdossier naar de datum van de uitvoering.

De kandidaat dient verkoop/pacht/aankoop/waardebepaling/advies van het vastgoedobject zelfstandig, onder verantwoording van de Register-Makelaar, te hebben uitgevoerd.

Drie dossiers met STAR-analyse

Per dossier benoemt de kandidaat in ieder geval concreet welke werkprocessen aangetoond worden middels het betreffende klantdossier. Dit doet de kandidaat door onder andere beknopt de situatie, de taak, de uitgevoerde acties en het resultaat van deze acties behorende bij het betreffende klantdossier te beschrijven. De kandidaat geeft daarmee per klantdossier en per werkproces aan wat de situatie was, wat zijn taak was in deze situatie, welke acties hij heeft uitgevoerd en wat het eindresultaat was van de uitgevoerde acties. Deze STAR-analyse onderbouwt de kandidaat door bewijsstukken van de uitgevoerde acties toe te voegen, bijvoorbeeld een weergave van klantcontact, een uitgewerkte opdrachtbevestiging, een factuur, etc. De kandidaat voegt de bewijsstukken direct onder de STAR-analyse van het betreffende werkproces toe of verwijst duidelijk naar welk bewijsstuk geldt voor welk werkproces. Voor een voorbeeld van de uitwerking hiervan zie bijlage 1.

Drie overige dossiers

Per dossier benoemt de kandidaat iedere stap die is gezet van het eerste contact met de verkoper(s)/pachter(s)/koper(s)/opdrachtgever(s) tot en met de aftersales nadat het betreffende vastgoedobject daadwerkelijk verkocht/gekocht/verpacht/gepacht is. Daarbij is het belangrijk dat alle documenten die gebruikt zijn tijdens het proces worden ingevoegd in het dossier. Hierbij kan de kandidaat denken aan kadastrale documenten, vergunningen, etc.

De kandidaat levert de zes zelf vervaardigde dossiers in de betreffende inlevermappen in de online examenomgeving in. Voor elk onderdeel geldt dat als er meer dan één bestand moet worden ingeleverd voor dat onderdeel dat het via een ZIP bestand ingeleverd dient te worden. Dit geldt dus ook voor alle dossiers. De titel van het ZIP bestand bestaat uit de naam van de kandidaat en de titel van de betreffende opdracht. **Het ZIP bestand dient netjes geordend te zijn waardoor meteen te zien is bij welke stap in het makelaarsproces de bijlage hoort!**

Let op! In het Kwalificerend Portfolio zullen waarschijnlijk persoonsgegevens van uw opdrachtgevers te zien zijn. In verband met de Algemene verordening persoonsgegevens (AVG) dient u schriftelijk toestemming van uw opdrachtgevers te hebben wat betreft het gebruiken van deze gegevens voor het examen; uw opdrachtgever heeft deze gegevens immers nooit aan u verstrekt met dit doel. Een voorbeeld van schriftelijke toestemming voor het gebruik van privacygevoelige informatie vindt u in de bijlagen en in de digitale

examenomgeving. In het geval er een legitimatiebewijs wordt ingeleverd waarop zowel de foto als het Burgerservicenummer van uw opdrachtgever te zien is dan wordt dit dossier meteen afgekeurd.

Handelingsdeel 11 Pitch

Let op! Dit handelingsdeel wordt voorbereid voor het assessmentgesprek, maar dient niet te worden ingeleverd in het Kwalificerend Portfolio.

Opdracht:

De gemeente heeft de kandidaat en daarnaast een aantal andere makelaars gevraagd om mee te denken in herbestemmingsproject binnen zijn werkgebied. Zij willen namelijk advies betreffende het herbestemmen van een landelijk/agrarisch vastgoedobject en wat de toekomstige bestemming hiervoor kan zijn.

Iedere makelaar krijgt de kans zichzelf en zijn advies te presenteren middels één pitch. De makelaar met de meest overtuigende pitch wordt met zijn makelaarskantoor verbonden aan het betreffende herbestemmingsproject.

De kandidaat doet onderzoek naar een geschikt landelijk/agrarisch vastgoedobject dat kan worden herbestemd. Daarnaast doet de kandidaat ook onderzoek naar een goede toekomstige bestemming van het object. De kandidaat onderbouwt zijn bevindingen en presenteert zijn bevindingen en advies vervolgens in een pitch aan de opdrachtgever.

Doel:

- De kandidaat is in staat een passend en onderbouwd advies uit te brengen wat betreft herbestemming.
- De kandidaat geeft een heldere uitleg en presentatie over zijn plannen betreffende herbestemming.
- De kandidaat overtuigt en beïnvloedt zijn publiek met zijn adviesvaardigheden en inhoudelijke kennis.
- De kandidaat is overtuigend in het presenteren van de eigen organisatie, diensten en producten.
- De kandidaat straalt overwicht uit; om als adviseur serieus genomen te worden.

Aanvullende informatie:

De pitch is een korte maar krachtige en overtuigende presentatie waarbinnen een advies wordt gepresenteerd voor een project. De pitch duurt minimaal 2 en maximaal 3 minuten en wordt gehouden voorafgaand aan het assessmentgesprek. Tijdens de pitch is het niet toegestaan om hulpmiddelen te gebruiken. De kandidaat mag wel notities als spiekbriefje gebruiken.

4. Het mondelinge assessment

4.1 Algemene informatie

Zodra het Kwalificerend portfolio is beoordeeld met een voldoende, zal de kandidaat worden uitgenodigd voor een assessmentgesprek. Het assessmentgesprek zal plaatsvinden op de toetslocatie van SVMNIVO te Nieuwegein.

Het assessmentgesprek bestaat uit minimaal vijf onderdelen, te weten de Pitch, de klantdossiers en minimaal drie handelingsdelen naar keuze van de assessor.

Ter voorbereiding van het assessmentgesprek bereidt de kandidaat een pitch voor aan de hand van Handelingsdeel 11.

Het assessment is een gesprek waarin de assessor gerichte vragen stelt over het ingeleverde portfolio, de onderzoeksvaardigheden van de kandidaat en de parate actuele lokale, regionale en landelijke kennis van de agrarische/landelijke vastgoedmarkt van de kandidaat. Hierbij zal de assessor de authenticiteit van het portfolio vaststellen en de (presentatie)vaardigheden van de kandidaat toetsen. Daarnaast kan de assessor de kandidaat gedurende het assessmentgesprek meerdere casussen en actualiteiten, die niet afkomstig zijn uit het portfolio, voorleggen om de parate actuele kennis en het oplossingsvermogen van de kandidaat te toetsen.

Tijdens het assessment mag de kandidaat het digitale portfolio erbij houden. De kandidaat is echter niet geoorloofd om tijdens het gesprek internet te raadplegen.

Het assessmentgesprek vindt plaats in een ruimte waar beeld- en geluidsopnames worden gemaakt. Het opnemen van het assessmentgesprek heeft als doel om middels deze opnames bij te kunnen dragen aan het opstellen van een betrouwbare en valide beoordeling.

5. Praktische informatie

5.1 Inschrijven

Om deel te nemen aan de SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed dient de kandidaat zich in te schrijven. Het inschrijven kan via de website van SVMNIVO. Men dient over een account te beschikken, dat via de website kan worden aangemaakt, om zich in te schrijven.

Zodra de inschrijving is voltooid, krijgt u toegang tot de digitale examenomgeving en kunt u starten met de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed.

5.2 Inleveren Kwalificerend portfolio

Wanneer alle onderzoeksopdrachten en handelingsdelen zijn uitgewerkt, levert de kandidaat deze in via de digitale examenomgeving. De kandidaat moet alle onderzoeksopdrachten en handelingsdelen apart inleveren. De beoordelingstermijn start op het moment dat hij alle onderdelen heeft ingeleverd. De kandidaat kan een opdracht/handelingsdeel pas inleveren als de vorige opdracht/handelingsdeel is ingeleverd.

Instructie:

- Bij elke opdracht kan de kandidaat onderin klikken op de oranje knop: **Inzending toevoegen**.
- De kandidaat kan het bestand toevoegen door linksboven op het bestand met een plusje te klikken (bestand toevoegen) of door het bestand te slepen naar het met stippellijn omlijnde vak.
- Als de kandidaat het bestand heeft geselecteerd klikt hij op **Bewaar de wijzigingen**. De kandidaat gaat dan weer terug naar de vorige pagina. Hij kan dan onderaan de pagina de opdracht definitief insturen via de knop **Stuur opdracht in**.

Let op! Het Kwalificerend portfolio wordt pas ingeleverd wanneer de kandidaat op de knop 'Stuur opdracht in' klikt. Het inleveren van het portfolio is dan definitief en het ingestuurde bestand kan niet meer gewijzigd worden.

In welke vorm levert de kandidaat zijn onderzoeksopdrachten en handelingsdelen uit het Kwalificerend portfolio in?

De kandidaat werkt iedere opdracht uit in een apart document. De titel van het document dient gelijk te zijn aan de titel van de betreffende opdracht. De opdracht worden apart ingeleverd. U moet eerst Onderzoeksopdracht 1 inleveren en vervolgens kunt u Onderzoeksopdracht 2 inleveren, etc. Voor elk onderdeel geldt dat als er meer dan één bestand moeten worden ingeleverd, zoals bij de dossiers van Handelingsdeel 10, dat het via een ZIP bestand ingeleverd dient te worden. De titel van het ZIP bestand bestaat uit de naam van de kandidaat en de titel van de betreffende opdracht. Bij de opdrachten waarin de kandidaat een video moet inleveren, zet de kandidaat de link naar de YouTube video in een bestand en levert dit bestand in als PDF.

Let op! In het Kwalificerend Portfolio zullen waarschijnlijk persoonsgegevens van uw opdrachtgevers te zien zijn. In verband met de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) dient u schriftelijk toestemming van uw opdrachtgevers te hebben wat betreft het gebruiken van deze gegevens voor het examens. Uw opdrachtgever heeft immers deze informatie nooit aan u verstrekt voor dit doel. Een voorbeeld van schriftelijke toestemming voor het gebruik van privacygevoelige informatie vindt u in de digitale examenomgeving.

5.3 Verlenging

Indien het niet mogelijk is om het Kwalificerend portfolio binnen 12 maanden af te ronden kunt u verlenging van de examenomgeving aanvragen. De toegang kan tot maximaal twee keer verlengd worden. De heractivatie geldt voor zes maanden en telt vanaf het moment dat de toegang is verlopen. Verlenging is dus voor maximaal 12 maanden mogelijk, daarna dient u zich opnieuw in te schrijven voor het Kwalificerend portfolio. Aan de verlenging van de examenomgeving zijn kosten verbonden. U kunt deze vinden op de tarievenlijst op de website van SVMNIVO.

5.4 Beoordeling Kwalificerend Portfolio

Het ingeleverde Kwalificerend portfolio wordt vervolgens beoordeeld door zowel een procesassessor als een inhoudelijke assessor. Als eerste vindt de bureaubeoordeling plaats die door de procesassessor wordt gedaan. Hierin wordt gecontroleerd of het werk compleet is en of het aan alle eisen voldoet. Als het portfolio wordt goedgekeurd dan wordt deze doorgezet naar de inhoudelijke assessor, in dat geval hoort u verder niks. Mocht uw werk niet worden goedgekeurd bij de bureaubeoordeling dan hoort u dat maximaal 14 dagen na inlevering van het portfolio. De uitslag van de inhoudelijke beoordeling krijgt u binnen 10 weken na inlevering van het portfolio.

Alle onderzoeksopdrachten en handelingsdelen dienen met een voldoende te zijn beoordeeld wil het Kwalificerend portfolio in zijn geheel met een voldoende beoordeeld worden. Zodra alle onderdelen met een voldoende zijn afgerond zult u worden uitgenodigd voor het assessment.

De inhoudelijke beoordeling zal plaatsvinden middels vooraf vastgestelde beoordelingsinstrumenten die gebaseerd zijn op de STAR-methode en de VRAAK-methode. De STAR-methode biedt hierbij hulp om de benoemde situatie, de taak, de activiteit en het resultaat binnen het portfolio te beoordelen. De VRAAK-methode biedt hulp om de variatie, relevantie, actualiteit, authenticiteit en kwantiteit binnen het portfolio te beoordelen.

Let op! Wanneer er tijdens de bureaubeoordeling of de inhoudelijke beoordeling blijkt dat het ingeleverde Kwalificerend portfolio niet authentiek is, wordt het ingeleverde Kwalificerend portfolio direct als onvoldoende aangemerkt.

5.5 Herkansingen

Indien het Kwalificerend portfolio op basis van de bureaubeoordeling niet aan de inlevereisen blijkt te voldoen, wordt het portfolio inhoudelijk niet beoordeeld. De kandidaat dient het portfolio te verbeteren en middels een herkansing opnieuw in te leveren.

Wanneer het Kwalificerend portfolio wel aan de inlevereisen voldoet, maar er tijdens het inhoudelijk beoordelen blijkt dat de inhoud van het portfolio onvoldoende is, dan dient de kandidaat het portfolio te verbeteren en ook middels een herkansing opnieuw in te leveren. De kandidaat heeft maximaal zes maanden, na het bekendmaken van de uitslag, de tijd om het portfolio te verbeteren. Als de kandidaat binnen zes maanden geen verbeterd portfolio heeft ingeleverd, dient de kandidaat zich opnieuw in te schrijven voor het Kwalificerend Portfolio en een nieuw portfolio in te leveren.

Wanneer het portfolio na de herkansing als voldoende beoordeeld is, mag de kandidaat deelnemen aan het mondelinge assessment. Ook dit onderdeel kan, binnen zes maanden, herkanst worden wanneer er een onvoldoende is behaald.

De kosten per herkansing zijn te vinden op de tarievenlijst van SVMNIVO.

5.6 Verkooprijindicatie

De Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed bestaat uit twee onderdelen, het Kwalificerend portfolio incl. assessmentgesprek en het bezichtigen van twee agrarische/landelijke vastgoedobjecten inclusief het uitwerken van twee Verkooprijindicaties. De kandidaat bepaalt zelf in welke volgorde hij de onderdelen zal uitvoeren. Voor extra informatie zie Handleiding SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Verkooprijindicatie.

5.7 Tijdsplan Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio

Stappen	Benodigheden	Tijdsplan
1. Inschrijving en betaling	Informatie op de website SVMNIVO	
2. Toegang tot de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio	Toegang tot de digitale examenomgeving	Week 0

3. Uitwerken onderzoeksopdrachten en handelingsdelen en samenvoegen tot Kwalificerend portfolio	Handleiding Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio Toegang tot de digitale examenomgeving	Uiterlijk week 52
4. Inleveren Kwalificerend portfolio	Toegang tot de digitale examenomgeving	Uiterlijk week 52
5. Uitslag beoordeling Kwalificerend portfolio	SVMNIVO account	Negatieve bureaubeoordeling maximaal 14 dagen na inleveren. Inhoudelijke beoordeling maximaal 10 weken na inleveren.
6. Assessmentgesprek inclusief Pitch	Handleiding Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed onderdeel Kwalificerend portfolio. Eigen digitale portfolio	Maximaal 8 weken na uitslag en akkoord portfolio
7. Uitslag assessmentgesprek inclusief Pitch	SVMNIVO account	Maximaal 6 weken na het assessmentgesprek

5.8 Fraude

Wanneer een assessor of toezichthouder van SVMNIVO vermoedt dat er fraude of andere vormen gepleegd door de kandidaat, dan worden daar conform het examenreglement artikel 5.23, 5.24 en 5.25 aantekeningen over gemaakt en indien nodig heeft dit gevolgen voor het resultaat van de kandidaat voor de Praktijkttoets Makelaar Landelijk Vastgoed.

5.9 Klachten en/of bezwaar

Tegen alle andere zaken dan de uitslag van een toetsonderdeel waarover bij kandidaten of andere belanghebbenden een grief bestaat, kan een klacht worden ingediend.

Bezwaarschriften kunnen slechts betrekking hebben op de uitslag van een toetsonderdeel en kunnen dus niet eerder worden ingediend dan na het bekend worden van de uitslag. Bezwaarschriften dienen te worden ingediend bij de examencommissie binnen 6

weken na de datum van toezending van de uitslag. Op de website van SVMNIVO vindt u een tarievenlijst waarop ook het bedrag van de (on)kostenvergoeding vermeld staat dat geldt voor een bezwaarschrift tegen de uitslag van de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed.

Tegen een uitspraak inzake een bezwaar en tegen het uitblijven van een uitspraak inzake een bezwaar kan men in beroep gaan. Een beroepschrift is slechts ontvankelijk indien het is ingediend binnen 6 weken na het verzenden van de uitspraak inzake het bezwaar (of binnen 6 weken na het onbeantwoord verstrijken van de reactietermijn), indien het betrekking heeft op dezelfde aangelegenheid als waartegen het bezwaar zich heeft gericht en indien het met redenen is omkleed. Op de website van SVMNIVO vindt u een tarievenlijst waarop ook het bedrag van de (on)kostenvergoeding vermeld staat dat geldt voor een beroepschrift tegen de uitslag van de Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed.

De exacte voorwaarden waaraan een klacht of een bezwaar- of beroepschrift aan moet voldoen, zijn na te lezen in het examenreglement, dat terug te vinden is via de website van SVMNIVO.

5.10 Kosten

De actuele kosten voor de kandidaat voor deelname aan (een onderdeel van) de SVMNIVO Praktijktoets Makelaar Landelijk Vastgoed zijn te vinden op de tarievenlijst op de site van SVMNIVO.

5.11 Nadere informatie

Indien u na het lezen van deze handleiding nog vragen hebt, kunt u tijdens werkdagen contact opnemen met SVMNIVO. De laatste ontwikkelingen op het gebied van de praktijktoets staan op de website SVMNIVO.

Bijlage 1 Voorbeeld Handelingsdeel 10 STAR-dossier Verkoop

1.1 Verkoopopdracht verworven

Tijdens het verkoopproces van Kanaaldijk 123E heb ik, als kandidaat Makelaar, het agrarisch vastgoed in de verkoop mogen nemen en heb ik na ons eerste contact de verkoopopdracht verworven.

Situatie: Op 22 juni 2018 heeft de eigenaar van Kanaaldijk 123E ons makelaar/taxateurskantoor gebeld met de vraag of wij zijn agrarisch vastgoed in de verkoop wilden nemen. Hij wilde graag uitbreiden, maar dit was op zijn huidige erf onmogelijk. Vandaar de wens dit agrarisch vastgoed te verkopen.

Taak: Mijn taak in deze situatie was het kennismaken met de eigenaar van Kanaaldijk 123E, het doorspreken van de wensen van meneer, het doorspreken van de mogelijkheden met betrekking tot verkoop via ons kantoor en uiteindelijk de opdracht tot dienstverlening te laten tekenen om zo zeker te zijn van de opdracht.

Actie: Ik heb met meneer een afspraak ingepland om kennis te maken en alle zaken door te spreken betreffende de eventuele verkoop via ons kantoor. Na een prettig gesprek (waarin de opdracht aan ons kantoor is gegund) heb ik de opdracht tot dienstverlening opgestuurd en later op kantoor met meneer besproken. Tot slot hebben wij beiden de opdracht tot dienstverlening getekend.

Resultaat: Het resultaat was dat de opdracht tot dienstverlening is getekend en de verkoopopdracht is verworven.

Bewijsstuk 1. Afspraakbevestiging kennismaking eigenaar Kanaaldijk 123E.

The screenshot shows the Microsoft Outlook 'Afspraak' (Appointment) form. The title bar reads 'Kennismaking Kanaaldijk 123E - Afspraak'. The ribbon includes 'Bestand', 'Afspraak', 'Invoegen', 'Tekst opmaken', 'Controleren', 'Help', and 'Vertel wat u wilt doen'. The 'Afspraak' ribbon has several groups: 'Acties' (Opslaan en sluiten, Verwijderen), 'Weergeven' (Afspraak, Planningsassistent), 'Skype-vergadering' (Skype-vergadering), 'Vergaderingsnotities' (Notities bij vergadering), 'Deelnemers' (Deelnemers uitnodigen), 'Opties' (Bezetting, Terugkeerpatroon, 15 minuten, Tijdzones), 'Codes' (Categoriseren), 'Sprak' (Dicteren), 'Customer Manager', and 'Mijn sjablonen' (Sjablonen weergeven).

The form fields are as follows:

- Onderwerp: Kennismaking Kanaaldijk 123E
- Locatie: Kantoor
- Begintijd: ma 25-6-2018 10:00 (checkbox Duurt hele dag is unchecked)
- Eindtijd: ma 25-6-2018 11:00

The main text area contains the following text:

Kennismaking; mogelijk opdracht tot verkoop agrarisch vastgoed.

Bewijsstuk 2. Getekende opdracht tot dienstverlening.

OPDRACHT TOT DIENSTVERLENING Bij verkoop

Bij verkoop **

De opdrachtgever		De makelaar:
Naam	: Kool	Kieviet
Voornamen	: W.Z.J.	Janneke Brechje Wiets
Geboorteplaats	: Vianen	Zevenaar
Geboortedatum	: 23 8 1964	
Beroep	: Varkenshouder	
Werkplaats	: Heli en boiecop	
Postcode	: 4145 HC	
Straat	: Kanaaldijk 123E	
E-mailadres	: W.Z.J.Kool@varkenshouderijhelenboiecop.nl	
Telefoon thuis	: 0123 456789	
Telefoon werk	: 0698765432	
) Burgerlijke staat	: gehuwd / geregistreerd partnerschap / getrouwd en geregistreerd partnerschap	
) Hervormd goederenrecht	: gemeenschap van goederen / Huiselijk gemeenschap	
Legitimatie	: geldig paspoort / rijbewijs / identiteitsnummer ...	

De opdrachtgever heeft op
 *) aan de makelaar een door deze aanvrager verstrekt tot het verlenen van diensten bij de verkoop van een
 waarontrent hieronder naam en adres vermeld.

6. Bijzondere afspraken:

De opdrachtgever (handtekening en datum)

de makelaar
(handtekening en datum)

[Handwritten signature: W.Z.J. Kool]

[Handwritten signature: J. Kieviet]

* doorkruisen wat niet van toepassing is.
 ** dit model is niet bestemd voor bedrijfsonroerend goed.

1.2 Onderzoek en analyse met betrekking tot waardebeoordeling

Op vrijdag 29 juni heb ik zelfstandig het onderzoek en de analyse uitgevoerd met betrekking tot de waardebeoordeling van Kanaaldijk 123E

Situatie: ...

Taak: ...

Actie: ...

Resultaat: ...

Ga zo verder met de uitwerking van de werkprocessen per kerntaak.