

Verkoopprijsindicatie

Eigen woning

Bij het uitvoeren van de Verkoopprijsindicatie (VPI) maakt u gebruik van uw eigen woning. Dat is de woning waar u aantoonbaar woont. U toont dit aan door de Kadastrale gegevens of de eigendomsakte toe te voegen aan de VPI. Voor het uitvoeren van de opdracht maakt het niet uit of u de eigenaar of huurder van de woning bent, of dat u mogelijk nog bij uw ouders woont.

Indien eigen woning niet geschikt is

Een woning die te koop staat of de afgelopen 12 maanden te koop stond (gerekend vanaf het moment van insturen van de opdrachten), mag *niet* worden gebruikt voor de VPI (knock-out criteria). De uitzondering op deze regel is nieuwbouw. Indien u het afgelopen jaar een nieuwbouwwoning hebt gekocht, mag u deze woning gebruiken voor het uitwerken van de praktijkopdrachten.

Het is niet toegestaan om een fictief pand te gebruiken voor de uitwerking van de VPI.

Optie 1

Als alternatief kunt u de woning van een familielid of kennis of uit de portefeuille van het bedrijf waar u werkt gebruiken. Ook voor deze woning geldt dat deze niet in de afgelopen 12 maanden te koop heeft gestaan. Indien u een andere woning gebruikt, verklaart u vervolgens in een begeleidende brief waarom uw eigen woning niet gebruikt kan worden voor het uitvoeren van de VPI. Daarnaast vermeldt u welke woning u gaat gebruiken en dat de eigenaar daarmee akkoord gaat. Dit kunt u aantonen door de verklaring gebruik gegevens in te leveren in de examenomgeving.

Optie 2

Een ander alternatief is dat u een woning ontvangt van SVMNIVO, met daarbij de volgende benodigde informatie:

- 3D-model van de woning;
- plattegronden van de woning (waarop voldoende gegevens staan om de meetstaat in te kunnen vullen).

Het zal daarbij gaan om een standaard woning zonder bijzondere eigenschappen, die in elke agglomeratie wel zou kunnen staan.

Opdracht

U vult de VPI in voor de woning. Indien u uitgaat van bepaalde aannames, vermeld dit dan uitdrukkelijk. Volsta nooit met ja of nee, maar beargumenteer. Alleen de uitwerkingen in de VPI worden beoordeeld.

U levert complete PDF-documenten in bij SVMNIVO in de examenomgeving. Dat betekent dat u naar eigen inzicht bijlagen meestuurt. Indien bijlagen niet beschikbaar zijn voor de betreffende woning, dan geeft u aan hoe u daarmee bent omgegaan/dan wel hoe u dit hebt opgelost.

Onderstaande bijlagen zijn verplicht:

- eigendomsakte;
- kadastraal uittreksel;
- kadastrale kaart;
- bestemmingsplankaart;
- gegevens referentieobjecten.

U levert de uitgewerkte Verkoopprijsindicatie in via de Examenomgeving.



Woning SVMNIVO

Indien u gebruikmaakt van de woning die door SVMNIVO wordt verstrekt, dan dient u deze woning in uw eigen werkgebied te plaatsen. Kies daarbij voor een adres in uw werkgebied waar een dergelijke woning zou kunnen staan en vul vervolgens de VPI in. Mogelijk matchen bepaalde gegevens van de woning (bijvoorbeeld de plattegronden) niet geheel met het gekozen adres. Indien SVMNIVO bepaalde gegevens heeft verstrekt (bijvoorbeeld de plattegronden), ga dan uit van die gegevens. Indien SVMNIVO gegevens niet heeft verstrekt (bijvoorbeeld kadastrale gegevens), ga dan uit van de gegevens van het door u gekozen adres.

Let op: Bij de door SVMNIVO verstrekte woning worden geen referenties verstrekt. U dient deze zelf aan te leveren.

Beoordelingsmodel

De Verkooprijksindicatie wordt beoordeeld op basis van het beoordelingsmodel dat te vinden is in Bijlage 1.

Bijlage 1: Beoordelingsmodel Verkooprijindicatie

Subonderdeel	Maximaal puntenaantal
1. Inleiding	3
2. Gegevens woning	23
3. Meetstaat	6
4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	6
5. Overzicht van de buurt	13
6. Verwachte opbrengst	35
7. Ontwikkelingen op de woningmarkt	21
8. SWOT-analyse	8
9. Doelgroep en marketingplan	14
10. Conclusie inclusief eindadvies	14
11. Uw woning verkopen?	10
12. Overige beoordelingscriteria	5
Totaal maximaal aantal punten (100%)	158
Cesuur (70%)	111

1. Inleiding	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Schrijft de inleiding gericht aan de opdrachtgever.	1	
2. Geeft een beknopt overzicht van de inhoud van de verkooprijindicatie.	1	
3. Benoemt de reden tot aanvraag voor de uitvoering van de verkooprijindicatie.	1	
Totaal aantal punten	3	

2. Gegevens woning	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt adres en huidige eigenaren van de woning.	2	
2. Geeft de actuele kadastrale gegevens (gemeente, sectie, nummer & grootte, bij appartementen aandeel/appartementsindex).	4	
3. Geeft juiste kenmerken van het woonobject (type woning, subtype woning, aantal kamers, bouwjaar, energielabel, toegepaste constructie, materialen en installaties, onderhoud binnen + toelichting, onderhoud buiten + toelichting en bijgebouw(en)).	11	
4. Geeft een algemene omschrijving van de woning.	4	
5. Benoemt de bijzonderheden m.b.t. de woning.	2	
Totaal aantal punten	23	



SVM | NIVO

3. Meetstaat		Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt datum meetopname en datum meetrapport.	1	
2. Geeft gegevens m.b.t. m ² totale woning en de verschillende woonlagen (indien van toepassing) (gebruiksoppervlakte wonen, overige inpandige ruimte, gebouwgebonden buitenruimte & externe bergruimte).	4	
3. Geeft gegevens m.b.t. m ² externe ruimte (bergruimtes).	1	
Totaal aantal punten	6	

4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt relevante privaatrechtelijke aspecten m.b.t. de woning.	2	
2. Geeft uitleg bij de betreffende privaatrechtelijke aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever).	1	
3. Benoemt relevante publiekrechtelijke aspecten m.b.t. de woning.	2	
4. Geeft uitleg bij de betreffende publiekrechtelijke aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever).	1	
Totaal aantal punten	6	

5. Overzicht van de buurt	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een algemene en actuele beschrijving van de omgeving/buurt van de woning.	7	
2. Benoemt relevante voorzieningen in de buurt van de woning.	5	
3. Benoemt specifieke/bijzondere kenmerken van de buurt van de woning.	1	
Totaal aantal punten	13	

6. Verwachte opbrengst	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een indicatie van de verwachte opbrengstwaarde die, gezien de onderbouwing, plausibel kan worden geacht.	5	
2. Geeft de juiste referentieobjecten (minimaal 3) aan.	6	
3. Beargumenteert de verwachte opbrengstwaarde op logische wijze (hoe is de gecertificeerde tot deze opbrengstwaarde gekomen; is dit logisch/correct).	24	
Totaal aantal punten	35	



SVM | NIVO

7. Ontwikkelingen op de woningmarkt	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Beschrijft en geeft een onderbouwing/ toelichting van de algemene/specifieke marktomstandigheden van de huidige lokale woningmarkt.	5	
2. Beschrijft en geeft een onderbouwing/ toelichting van de vraag naar het betreffende type woning.	3	
3. Beschrijft en geeft een onderbouwing/ toelichting van het vergelijkbaar aanbod m.b.t. het betreffende type woning.	3	
4. Beschrijft en geeft een onderbouwing/ toelichting van de waardeontwikkeling van het afgelopen kwartaal van het betreffende type woning, in percentage t.o.v. het kwartaal ervoor.	4	
5. Benoemt en geeft een onderbouwing/ toelichting van de gemiddelde looptijd van te koop staande woningen van het betreffende type woning van het afgelopen kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor.	3	
6. Benoemt en geeft een onderbouwing/ toelichting van de gemiddelde transactieprijs van verkochte woningen van het betreffende type woning van het afgelopen kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor.	3	
Totaal aantal punten	21	

8. SWOT-analyse	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt minimaal 2 sterke punten m.b.t. de woning.	2	
2. Benoemt minimaal 2 zwakte punten m.b.t. de woning.	2	
3. Benoemt minimaal 2 kansen op de woningmarkt in de omgeving van de woning.	2	
4. Benoemt minimaal 2 bedreigingen op de woningmarkt in de omgeving van de woning.	2	
Totaal aantal punten	8	

9. Doelgroep en marketingplan	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een omschrijving van de doelgroep passend bij de betreffende woning en licht dit toe.	2	
2. Beschrijft het soort marketing dat aansluit bij de genoemde doelgroep.	2	
3. Geeft een globale uitwerking van de te gebruiken marketinginstrumenten die ingezet worden wanneer de opdrachtgever de verkoop daadwerkelijk door de gecertificeerde laat uitvoeren.	4	

4. Beschrijft meerdere relevante aanpassingen die de opdrachtgever kan doorvoeren om tot een hogere opbrengstprijis te kunnen komen en beargumenteert waarom de genoemde aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstprijis.	6	
Totaal aantal punten	14	

10. Conclusie inclusief advies	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een samenvatting van de relevante verkregen informatie uit voorgaande hoofdstukken.	2	
2. Geeft een conclusie betreffende de verwachte opbrengstwaarde en licht dit toe.	3	
3. Geeft een conclusie betreffende de verwachte verkoopsnelheid en licht dit toe.	2	
4. Geeft een advies betreffende de vraagprijs van de woning.	3	
5. Beargumenteert waarom de genoemde vraagprijs geadviseerd wordt.	4	
Totaal aantal punten	14	

11. Uw woning verkopen?	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Beschrijft overtuigend wat hij als Makelaar Wonen kan betekenen voor de opdrachtgever (kwaliteiten, ervaring, et cetera).	5	
2. Benoemt zijn gehanteerde courtage.	1	
3. Benoemt zijn gehanteerde opstartkosten.	1	
4. Benoemt zijn intrekingskosten.	1	
5. Levert een ondertekende Verkooprijisindicatie af.	2	
Totaal aantal punten	10	

12. Overige beoordelingscriteria	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Schrijft op minimaal 3F-niveau*.	5	
Totaal aantal punten	5	

*3F-niveau houdt in dat de gecertificeerde een betrekkelijk grote beheersing van de Nederlandse grammatica vertoont. Incidentele fouten en kleine onvolkomenheden in de zinsstructuur kunnen nog voorkomen. Daarnaast brengt de gecertificeerde variatie aan in het woordgebruik en is de woordkeuze in de meeste gevallen passend. De gecertificeerde brengt een heldere structuur aan in de tekst, gebruikt witregels en kopjes indien nodig en stemt de lay-out af op het doel en het publiek.