



SVM | NIVO

Inhoud

Assessment	2
Beoordelingschema's Praktijkttoets Register-Makelaar Wonen Mondeling Assessment.....	3
Algemeen	3
Onderzoekopdrachten Regionale actualiteiten	5
Handelingsdeel 1 Promotiefilmpje voor potentiële opdrachtgevers.....	6
Handelingsdeel 2 De marktscan.....	7
Handelingsdeel 3 Conflicthantering.....	8
Handelingsdeel 4 Ethiek binnen de makelaardij.....	9
Handelingsdeel 5 Online vastgoedmarketing.....	10
Handelingsdeel 6 Verduurzaming van een woning	11
Handelingsdeel 7 Persoonlijke ontwikkeling.....	12
Handelingsdeel 8 Advertentie woning	13
Handelingsdeel 9 Video bezichtiging Woning.....	14
Handelingsdeel 10a Klantdossiers.....	15
Handelingsdeel 10b Twee recente verkopen	17
Handelingsdeel 11 Pitch.....	19

Fultonbaan 80
3439 NE Nieuwegein
T 030 602 30 60
www.svmnivo.nl
info@svmnivo.nl

Examenadviesburo BV
KvK Utrecht 30 17 00 00
IBAN: NL78 ABNA 0609585762
BIC: ABNANL2A
BTW: NL 8096.50.356.B.01

Assessment

Datum assessment:

XX-XX-XXXX

Gegevens kandidaat

Voorletters + achternaam:

Geboortedatum:

Geboorteplaats:

Kandidaatnummer:

Totaalscore

Totaal aantal te behalen punten op basis van aan bod gekomen criteria	...
Totaal aantal behaalde punten op basis van aan bod gekomen criteria	...
Percentage *	... %
Resultaat **	Niet geslaagd/ Geslaagd
Datum van afgifte	...-...-....

*U moet 80% van de te behalen punten hebben behaald voor een voldoende.

**Weghalen wat niet van toepassing is.

Ondertekening SVMNIVO

Handtekening secretaris Examencommissie:

Ondertekening kandidaat

Handtekening kandidaat:

M. van den Tempel - Bood



Beoordelingsschema's Praktijkttoets Register-Makelaar Wonen Mondeling Assessment

Algemeen

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
Knock-out criterium: De kandidaat laat in het assessment zien ethisch en integer te handelen.	Niet voldaan = er vindt geen verdere beoordeling plaats. Voldaan = assessment wordt verder beoordeeld.		
1. De kandidaat is in staat toelichting te geven bij de onderdelen van het kwalificerend portfolio.	1	0	
2. De kandidaat is in staat specifieke vragen adequaat en deskundig te beantwoorden.	1	0	
3. De kandidaat is in staat aan te geven hoe hij/zij te werk is gegaan om bepaalde gegevens te vinden.	1	0	
4. De kandidaat is in staat gemaakte keuzes goed en duidelijk te onderbouwen.	2	0	
5. De kandidaat is in staat zijn/haar mening op overtuigende en onderbouwde wijze naar voren te brengen.	1	0	



SVM | NIVO

6. De kandidaat geeft de indruk het kwalificerend portfolio zelfstandig te hebben ontwikkeld en toont hiermee de authenticiteit van het kwalificerend portfolio aan.	1	0	
7. De kandidaat is in staat een voorspelling voor de toekomst te geven wat betreft veranderingen/vernieuwingen binnen de makelaardij.	1	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Onderzoeksoopdrachten Regionale actualiteiten

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat is in staat regionale actualiteiten te analyseren.	1	0	
2. De kandidaat is in staat conclusies te trekken met betrekking tot regionale actualiteiten.	2	0	
3. De kandidaat is in staat de relevantie van actualiteiten betreffende makelaardij aan te geven.	1	0	
4. De kandidaat is in staat de gevolgen van actualiteiten, voor hem/haar als makelaar, aan te geven.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende vragen of verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 1 Promotiefilmpje voor potentiële opdrachtgevers

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat verwoordt waar hij voor staat als makelaar en legt uit wat dit betekent voor de klant.	2	0	
2. De kandidaat verwoordt wat zijn motivaties zijn als makelaar en legt uit wat dit betekent voor de klant.	1	0	
3. De kandidaat verwoordt welke doelen hij voor zichzelf stelt als makelaar.	1	0	
4. De kandidaat verwoordt waar hij voor staat als makelaar en legt uit wat dit betekent voor de klant.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende vragen of verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 2 De marktscan

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat benoemt het actuele beeld van de ontwikkelingen binnen de lokale en regionale woningmarkt.	1	0	
2. De kandidaat geeft uitleg over de actuele ontwikkelingen binnen de lokale en regionale woningmarkt.	1	0	
3. De kandidaat benoemt hoe hij de marktscans heeft uitgevoerd.	1	0	
4. De kandidaat beargumenteert waarom hij de marktscans op de betreffende wijze heeft uitgevoerd (denk bijvoorbeeld aan brongebruik, verwerking van informatie, et cetera).	2	0	
5. De kandidaat trekt op logische wijze conclusies uit de verkregen informatie afkomstig uit de verschillende marktscans.	2	0	
6. De kandidaat doet een voorspelling over mogelijke ontwikkelingen op de lokale en regionale woningmarkt.	1	0	
7. De kandidaat beargumenteert waarom hij bepaalde ontwikkelingen verwacht op de lokale en regionale woningmarkt.	2	0	
8. De kandidaat beantwoordt verdiepende en verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	12	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 3 Conflicthantering

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat verwoordt een daadwerkelijk ervaren situatie duidelijk, zodat de assessor een helder en compleet beeld heeft van de (te bespreken) situatie.	1	0	
2. De kandidaat beargumenteert waarom hij heeft gekozen voor de uitgevoerde handelingswijze in een zelf ervaren situatie.	1	0	
3. De kandidaat trekt op kritische wijze conclusies uit zijn eigen handelen.	2	0	
4. De kandidaat herkent eventuele tegenstrijdige belangen binnen de makelaardij.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende en verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 4 Ethiek binnen de makelaardij

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat verwoordt een daadwerkelijk ervaren situatie duidelijk, zodat de assessor een helder en compleet beeld heeft van de (te bespreken) situatie.	1	0	
2. De kandidaat verwoordt de wijze waarop hij heeft gehandeld binnen een zelf ervaren situatie.	1	0	
3. De kandidaat beargumenteert waarom hij op een bepaalde manier heeft gehandeld binnen de zelfervaren situatie.	2	0	
4. 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.	2	0	
5. De kandidaat trekt op kritische wijze conclusies uit zijn eigen handelen.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 5 Online vastgoedmarketing

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat herkent en benoemt de ontwikkelingen die spelen binnen de online vastgoedmarketing in de makelaardij.	1	0	
2. De kandidaat verwoordt zijn visie wat betreft de ontwikkelingen binnen de online vastgoed-marketing in de makelaardij.	1	0	
3. De kandidaat verwoordt argumenten die zijn visie op de ontwikkelingen binnen de online vastgoedmarketing in de makelaardij ondersteunen helder en logisch.	2	0	
4. De kandidaat weerlegt tegenargumenten logisch en onderbouwd.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende of verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 6 Verduurzaming van een woning

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat legt uit op welke manier hij onderzoek heeft gedaan met betrekking tot de verduurzaming van een woning.	1	0	
2. De kandidaat benoemt de uitkomsten van het onderzoek met betrekking tot de verduurzaming van een woning.	1	0	
3. De kandidaat interpreteert en analyseert de uitkomsten van het onderzoek met betrekking tot de verduurzaming van een woning.	2	0	
4. De kandidaat legt uit wat de uitkomsten betekenen voor de bewoners van de betreffende woning. (Welke acties moeten ondernomen worden om de woning te verduurzamen?)	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende of verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 7 Persoonlijke ontwikkeling

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat licht toe hoe hij te werk is gegaan bij het ontwikkelen van zijn sterke punten als makelaar.	1	0	
2. De kandidaat beargumenteert hoe hij om wil gaan met zijn zwaktes, bedreigingen, kansen en doelen voor de toekomst.	2	0	
3. De kandidaat geeft concrete voorbeelden om zijn sterke en zwakke punten, bedreigingen en kansen en/of doelen voor de toekomst te onderbouwen. (Mogelijkheid tussen 0, 1, 2 of 3 punten) (0 punten – kandidaat noemt geen voorbeelden. 1 punt – kandidaat noemt voorbeelden voor slechts één onderwerp. 2 punten – kandidaat noemt voorbeelden voor twee onderwerpen. 3 punten – kandidaat geeft overal concrete voorbeelden bij.)	3	0	
4. De kandidaat beantwoordt verdiepende of verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 8 Advertentie woning

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat benoemt hoe hij onderzoek heeft gedaan naar de doelgroep.	1	0	
2. De kandidaat legt uit waarom hij voor bepaalde foto's, tekst, budget, et cetera heeft gekozen.	2	0	
3. De kandidaat benoemt zijn verwachtingen wat betreft de ontworpen advertentie in relatie tot de verkoop van de woning.	1	0	
4. De kandidaat beargumenteert zijn verwachtingen wat betreft de ontworpen advertentie in relatie tot de verkoop van de woning.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende en verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 9 Video bezichtiging Woning

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat benoemt de overeenkomsten en verschillen tussen de bezichtiging in de video en in de praktijk.	1	0	
2. De kandidaat benoemt welke voorbereidingen worden getroffen voor een bezichtiging.	1	0	
3. De kandidaat onderbouwt waarom deze voorbereidingen worden getroffen voor een bezichtiging.	2	0	
4. De kandidaat maakt onderscheid tussen wat reeds correct was betreffende zijn handelen en waar verbetering nodig is.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende en verbredende vragen adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



Handelingsdeel 10a Klantdossiers

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
<p>1. De kandidaat kent de gangbare procedures die gevolgd moeten worden bij de verkoop, aankoop, (ver)huur of waardebeoordeling van een woning en past deze toe in de praktijk. (Mogelijkheid tussen 0, 2 of 4 punten) (0 punten - kandidaat de gangbare procedures van meerdere procedures niet. 2 punten – kandidaat kent niet alle procedures van een verkoop, aankoop, (ver)huur of waardebeoordeling. 4 punten – kandidaat kent alle gangbare procedures voor verkoop, aankoop, (ver)huur of waardebeoordeling.)</p>	4	0	
<p>2. De kandidaat schetst een compleet beeld van de praktijksituatie behorende bij één of meerdere klantdossier(s) uit het kwalificerend portfolio.</p>	2	0	
<p>3. De kandidaat beargumenteert waarom hij op de verrichte wijze heeft gehandeld.</p>	2	0	
<p>4. De kandidaat geeft aan wat het verwachte resultaat van zijn handelen was.</p>	2	0	
<p>5. De kandidaat geeft aan wat het daadwerkelijke resultaat van zijn handelen was.</p>	2	0	



SVM | NIVO

6. De kandidaat maakt onderscheid tussen wat reeds correct was betreffende zijn handelen en waar verbetering nodig is.	2	0	
7. De kandidaat benoemt de groei die hij heeft meegemaakt betreffende het verkopen/aankopen/(ver)huren van woningen.	2	0	
8. De kandidaat trekt op kritische wijze conclusies uit zijn eigen handelen. (Mogelijkheid tussen 0, 2 of 4 punten) (0 punten – de kandidaat trekt geen conclusie. 2 punten – de kandidaat geeft een niet geheel duidelijke conclusie of de conclusie is onlogisch. 4 punten – de kandidaat geeft een logische en duidelijke conclusie.)	4	0	
9. De kandidaat beantwoordt verdiepende of verbredende vragen over de klantdossiers adequaat.	2	0	
Totaal aantal punten =	22	0	



Handelingsdeel 10b Twee recente verkopen

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
<p>1. De kandidaat kent de gangbare procedures die gevolgd moeten worden bij twee recente verkopen en past deze toe in de praktijk. (Mogelijkheid tussen 0, 1 of 2 punten) (0 punten - kandidaat de gangbare procedures van meerdere procedures niet. 1 punt – kandidaat kent niet alle procedures van een recente verkoop. 2 punten – kandidaat kent alle gangbare procedures voor een recente verkoop.)</p>	2	0	
<p>2. De kandidaat schetst een compleet beeld van de praktijksituatie behorende bij één of meerdere recente verkopen.</p>	1	0	
<p>3. De kandidaat beargumenteert waarom hij op de verrichte wijze heeft gehandeld.</p>	1	0	
<p>4. De kandidaat geeft aan wat het verwachte resultaat van zijn handelen was.</p>	1	0	
<p>5. De kandidaat trekt op kritische wijze conclusies uit zijn eigen handelen. (Mogelijkheid tussen 0, 1 of 2 punten) (0 punten – de kandidaat trekt geen conclusie. 1 punt – de kandidaat geeft een niet geheel duidelijke conclusie of de conclusie is onlogisch. 2 punten – de kandidaat geeft een logische en duidelijke conclusie.)</p>	2	0	



SVM | NIVO

6. De kandidaat is in staat om verdiepende vragen te beantwoorden over twee recente verkopen in zijn werkgebied. (De kandidaat krijgt 0,5 punt per recente verkoop)	1	0	
Totaal aantal punten =	8	0	



SVM | NIVO

Handelingsdeel 11 Pitch

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat introduceert zichzelf en zijn werkgebied.	1	0	
2. De kandidaat presenteert een inhoudelijk passend advies.	2	0	
3. De kandidaat geeft een duidelijke onderbouwing van zijn advies.	2	0	
4. De kandidaat benoemt zijn eigen kwaliteiten/kwaliteiten van zijn makelaarskantoor en onderbouwt tenminste één van de genoemde kwaliteiten op overtuigende wijze.	1	0	
5. De kandidaat betreft het publiek bij het verhaal.	1	0	
6. De kandidaat is goed te verstaan en te volgen doordat de kandidaat luid spreekt, duidelijk articuleert en een passend taalgebruik hanteert. <i>(Denk aan spreektempo, passende hoeveelheid jargon en verdieping/verbreding van de inhoud indien nodig)</i>	1	0	
7. De opzet van de Pitch heeft een duidelijke structuur, te weten een introductie, een kern en een afsluiting.	1	0	
8. De Pitch heeft een lengte van minimaal 2:00 minuten en maximaal 3:00 minuten.	1	0	



SVM | NIVO

9. De kandidaat overtuigt de gemeenteraad en haalt hiermee het nieuwbouwproject binnen.	2	0	
Totaal aantal punten =	12	0	