



SVM | NIVO

## Inhoud

Assessment .....	2
Beoordelingsschema's Praktijkttoets Register-Makelaar BV Mondeling Assessment.....	3
Algemeen .....	3
Onderzoekopdrachten Regionale actualiteiten .....	5
Handelingsdeel 1 Promotiefilmpje voor potentiële partners .....	6
Handelingsdeel 2 De marktscan.....	7
Handelingsdeel 3 Conflicthantering binnen de makelaardij .....	9
Handelingsdeel 4 Ethiek binnen de bedrijfsmatige vastgoed makelaardij .....	10
Handelingsdeel 5 Online vastgoedmarketing.....	11
Handelingsdeel 6 Verduurzaming van een bedrijfspand.....	12
Handelingsdeel 7 Persoonlijk ontwikkeling en de professionele ontwikkeling van collega's.....	13
Handelingsdeel 8 Een bedrijfspand promoten .....	14
Handelingsdeel 9 Video bezichtiging bedrijfspand.....	15
Handelingsdeel 10 Klantdossiers .....	16
Handelingsdeel 11 Pitch .....	18

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

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

\*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 BV 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	
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	



SVM | NIVO

7. De kandidaat is in staat een voorspelling voor de toekomst te geven wat betreft veranderingen/vernieuwingen binnen de makelaardij.	1	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

### Onderzoeksopdrachten 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	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

**Handelingsdeel 1 Promotiefilmpje voor potentiële partners**

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/binnen een multidisciplinaire samenwerking.	2	0	
2. De kandidaat verwoordt wat zijn motivaties zijn als makelaar en legt uit wat dit betekent voor de klant/binnen een multidisciplinaire samenwerking.	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/binnen een multidisciplinaire samenwerking.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende of verbredende vragen adequaat.	2	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

**Handelingsdeel 2 De marktscan**

Beoordelingscriteria	Maximaal te behalen	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat benoemt het actuele beeld van de ontwikkelingen binnen de regionale/nationale bedrijfsmatige vastgoedmarkt.	1	0	
2. De kandidaat geeft uitleg over de actuele ontwikkelingen binnen de regionale/nationale bedrijfsmatige vastgoedmarkt.	1	0	
3. De kandidaat benoemt hoe hij de marktscans heeft uitgevoerd.	1	0	
4. De kandidaat beargumenteert waarom hij op de betreffende wijze gehandeld heeft (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 regionale/nationale bedrijfsmatige vastgoedmarkt.	1	0	
7. De kandidaat beargumenteert waarom hij bepaalde ontwikkelingen verwacht op de regionale/nationale bedrijfsmatige vastgoedmarkt.	2	0	



SVM | NIVO

8. De kandidaat beantwoordt verdiepende en verbredende vragen adequaat.	2	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	





SVM | NIVO

### Handelingsdeel 3 Conflicthantering 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 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	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

#### Handelingsdeel 4 Ethiek binnen de bedrijfsmatige vastgoed 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 de situatie.	1	0	
3. De kandidaat beargumenteert waarom hij op een bepaalde manier heeft gehandeld binnen de 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	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



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 ontwikkelingen binnen de online vastgoedmarketing 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	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

### Handelingsdeel 6 Verduurzaming van een bedrijfspand

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 bedrijfspand.	1	0	
2. De kandidaat benoemt de uitkomsten van het onderzoek met betrekking tot de verduurzaming van een bedrijfspand.	1	0	
3. De kandidaat interpreteert en analyseert de uitkomsten van het onderzoek met betrekking tot de verduurzaming van een bedrijfspand.	2	0	
4. De kandidaat legt uit wat de conclusies betekenen voor de bewoners van het betreffende bedrijfspand. (Welke acties moeten ondernomen worden om het bedrijfspand te verduurzamen?)	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende of verbredende vragen adequaat.	2	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

### Handelingsdeel 7 Persoonlijk ontwikkeling en de professionele ontwikkeling van collega's

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 beargumenteerd 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	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

### Handelingsdeel 8 Een bedrijfspand promoten

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat benoemt hoe hij onderzoek heeft gedaan naar de doelgroep.	1	0	
2. De kandidaat benoemt welk soort foto's, tekst, budget, etc. er zijn gebruikt bij het ontwerpen van de advertentie.	2	0	
3. De kandidaat benoemt zijn verwachtingen wat betreft de ontworpen advertentie in relatie tot de verkoop/verhuur van het bedrijfspand.	1	0	
4. De kandidaat beargumenteert zijn verwachtingen wat betreft de ontworpen advertentie in relatie tot de verkoop/verhuur van het bedrijfspand.	2	0	
5. De kandidaat beantwoordt verdiepende en verbredende vragen adequaat.	2	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

### Handelingsdeel 9 Video bezichtiging bedrijfspand

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	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

### Handelingsdeel 10 Klantdossiers

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
<p>1. De kandidaat kent de gangbare procedures van loven en bieden, opties en voorkeursrechten die gevolgd moeten worden bij de koop en/of verkoop van een bedrijfspand 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/verhuren van bedrijfspanden.	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 adequaat.	2	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	



SVM | NIVO

## Handelingsdeel 11 Pitch

Beoordelingscriteria	Maximaal aantal punten	Behaald	Argumentatie
1. De kandidaat introduceert zichzelf en het eigen werkgebied.	1	0	
2. De kandidaat presenteert een inhoudelijk passend advies.	2	0	
3. De kandidaat onderbouwt 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, namelijk een introductie, een kern en een afsluiting.	1	0	



SVM | NIVO

8. De Pitch heeft een lengte van minimaal 2:00 minuten en maximaal 3:00 minuten.	1	0	
9. De kandidaat overtuigt de gemeenteraad en haalt hiermee het project binnen.	2	0	
<b>Totaal aantal punten =</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	

DocuSigned by:

*M. van den*

DE2DC8A31B58494...