

Beoordelingsschema Verkooprijnsindicatie Wonen

1. Inleiding	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Schrijft de inleiding gericht aan de opdrachtgever (1 pnt)		
2. Geeft een beknopt overzicht van de inhoud van de verkooprijnsindicatie (1 pnt)		
3. Benoemt de reden tot aanvraag voor de uitvoering van de verkooprijnsindicatie (2 pnt)		
4. Benoemt eventuele extra bijzonderheden m.b.t. de aanvraag voor de uitvoering van de verkooprijnsindicatie (2 pnt)		
5. Benoemt wat de opdrachtgever al dan niet met de uitkomst van de verkooprijnsindicatie kan doen (2 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 8 pnt)	0	

2. Gegevens woning	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Benoemt adres en huidige eigenaren van de woning (2 pnt)		
2. Geeft de actuele kadastrale gegevens (gemeente, sectie, nummer, grootte, bij appartementen aandeel/appartementsindex) (4 pnt)		
3. Geeft juiste kenmerken van het woonobject (type woning, subtype woning, aantal kamers, bouwjaar, voorlopig energielabel, indeling, toegepaste constructie, materialen en installaties, onderhoud binnen + toelichting, onderhoud buiten + toelichting en bijgebouw(en)) (11 pnt)		

Beoordelingsschema Verkoopprijsindicatie Wonen

4. Geeft een algemene omschrijving van de woning (3 pnt)		
5. Benoemt de bijzonderheden m.b.t. de woning (3 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 23 pnt)	0	

3. Meetstaat	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Benoemt datum meetopname en datum meetrapport (1 pnt)		
2. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² totale woning: Totaal gebruiksoppervlakte wonen (4 pnt) - m ² totale woning wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 4 pnt		
3. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² totale woning: Totaal overige inpanidige ruimte (3 pnt) - m ² totale woning wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 3 pnt		
4. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² totale woning: Totaal gebouwgebonden buitenruimte (3 pnt) - m ² totale woning wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 3 pnt		
5. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² totale woning: Totaal externe berguimte (3 pnt) - m ² totale woning wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 3 pnt		
6. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² woonlagen (oppervlakte bouwlaag, correcties, gebruiksoppervlakte wonen, overige inpanidige ruimte & gebouwgebonden buitenruimte) (10 pnt) - m ² woonlagen wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm		
7. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² externe ruimte (berguimtes) (1 pnt) - m ² externe ruimte wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 1 pnt		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 25 pnt)	0	

Beoordelingsschema Verkooprijindicatie Wonen

4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Benoemt relevante privaatrechtelijke aspecten m.b.t. de woning (3 pnt)		
2. Geeft uitleg bij de betreffende privaatrechtelijke aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever) (3 pnt)		
3. Benoemt relevante publiekrechtelijke aspecten m.b.t. de woning (3 pnt)		
4. Geeft uitleg bij de betreffende publiekrechtelijke aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever) (3 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 12 pnt)	0	

5. Overzicht van de buurt	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Geeft een algemene omschrijving van de omgeving van de woning (4 pnt)		
2. Geeft een algemene en actuele beschrijving van de buurt van de woning (3 pnt)		
3. Benoemt relevante voorzieningen in de buurt van de woning (3 pnt)		
4. Benoemt specifieke kenmerken van de buurt van de woning (3 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 13 pnt)	0	

6. Verwachte opbrengst	Aantal behaalde punten	Argumentatie

Beoordelingsschema Verkooprijnsindicatie Wonen

<p>1. Geeft een indicatie van de verwachte opbrengstprijs.</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt 0 - ≤ 5% af van normantwoord = 55 pnt</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt > 5 - ≤ 6% af van normantwoord = 27 pnt</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt > 6 - ≤ 7% af van normantwoord = 13 pnt</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt > 7 - ≤ 8% af van normantwoord = 6 pnt</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt > 8 - ≤ 9% af van normantwoord = 3 pnt</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt > 9 - ≤ 10% af van normantwoord = 2 pnt</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt > 10% af van normantwoord = 0 pnt (knock-out)</p>		
<p>2. Selecteert de juiste referentieobjecten en licht toe op basis waarvan deze referentieobjecten het beste aansluiten op de woning. (10 pnt)</p>		
<p>3. Beargumenteert de verwachte opbrengstprijs op logische wijze (hoe is de kandidaat tot deze opbrengstprijs gekomen; is dit logisch/correct) (10 pnt)</p>		
<p>Totaal aantal behaalde punten (maximaal 75 pnt)</p>	<p>0</p>	

7. Ontwikkelingen op de woningmarkt	Aantal behaalde punten	Argumentatie
<p>1. Beschrijft de algemene/specifieke marktomstandigheden van de huidige lokale woningmarkt (5 pnt)</p>		
<p>2. Beschrijft de vraag naar het betreffende type woning (3 pnt)</p>		

Beoordelingsschema Verkoopprijsindicatie Wonen

3. Beschrijft het vergelijkbaar aanbod m.b.t. de woning (3 pnt)		
4. Beschrijft de waardeontwikkeling op de woningmarkt van het afgelopen kwartaal van het betreffende type woning, in percentage ten opzichte van het kwartaal ervoor (3 pnt)		
5. Benoemt de gemiddelde looptijd van te koop staande woningen van het betreffende type woning van het afgelopen kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor (genoemde gemiddelde looptijd is maximaal 10% hoger of 10% lager dan de vooraf vastgestelde gemiddelde looptijd)(3 pnt)		
6. Benoemt de gemiddelde transactieprijs van verkochte woningen van het betreffende type woning van het afgelopen kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor (genoemde gemiddelde transactieprijs is maximaal 10 % hoger of 10 % lager dan de vooraf vastgestelde gemiddelde transactieprijs) (3 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 20 pnt)	0	

8. SWOT-analyse	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Benoemt sterktes m.b.t. de woning (2 pnt)		
2. Benoemt zwakten m.b.t. de woning (2 pnt)		
3. Benoemt kansen m.b.t. de woning (2 pnt)		
4. Benoemt bedreigingen m.b.t. de woning (2 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 8 pnt)	0	

Beoordelingsschema Verkooprijindicatie Wonen

9. Doelgroep en marketingplan	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Geeft een omschrijving van de doelgroep passend bij de betreffende woning (2 pnt)		
2. Beschrijft het soort marketing dat aansluit bij de genoemde doelgroep (2 pnt)		
3. Geeft een globale uitwerking van het marketingplan dat zal worden uitgevoerd wanneer de opdrachtgever de verkoop daadwerkelijk door de kandidaat laat uitvoeren (4 pnt)		
4. Beschrijft meerdere relevante aanpassingen die de opdrachtgever kan doorvoeren om tot een hogere opbrengstprijis te kunnen komen (3 pnt)		
5. Beargumenteert waarom de genoemde aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstprijis (3 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 14 pnt)	0	

10. Conclusie inclusief advies	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Geeft een samenvatting van de relevante verkregen informatie uit voorgaande hoofdstukken (3 pnt)		
2. Geeft een conclusie betreffende de verwachte opbrengstprijis (2 pnt)		
3. Geeft een conclusie betreffende de verwachte verkoopsnelheid (2 pnt)		
4. Geeft een advies betreffende de vraagprijis van de woning (3 pnt)		

Beoordelingsschema Verkooprijnsindicatie Wonen

5. Beargumenteert waarom de genoemde vraagprijs geadviseerd wordt (3 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 13 pnt)	0	

11. Uw woning verkopen?	Aantal behaalde punten	Argumentatie
1. Beschrijft overtuigend wat hij als Makelaar Wonen kan betekenen voor de opdrachtgever (kwaliteiten, ervaring, et cetera) (5 pnt)		
2. Benoemt zijn gehanteerde courtage (1 pnt)		
3. Benoemt zijn gehanteerde opstartkosten (1 pnt)		
4. Benoemt zijn intrekingskosten (1 pnt)		
5. Levert een ondertekende Verkooprijnsindicatie af (1 pnt)		
Totaal aantal behaalde punten (maximaal 9 pnt)	0	
Totaal aantal te behalen punten	220	
Cesuur	154	
Totaalscore:	0	Onvoldoende