



# Broker's Opinion of Value

Praktijktoets Makelaar  
Bedrijfsmatig Vastgoed

DocuSigned by:

*M. van den Tempel-Bood*

DE2DC8A31B56494...

## Inhoudsopgave

1.	Inleiding .....	3
2.	Gegevens Bedrijfsmatig Vastgoedobject .....	4
3.	Inmeting .....	5
4.	Juridische staat van het object .....	8
5.	Omschrijving van het gebruik en de omgeving .....	9
6.	Ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt .....	10
7.	Doelgroep en marketingplan .....	12
8.	Verwachte opbrengst op basis van referentiepanden .....	13
9.	Conclusie inclusief advies.....	14
10.	Uw bedrijfspand verkopen of verhuren?.....	15

## 1. Inleiding

Schrijf een inleiding aan de opdrachtgever van de Broker's Opinion of Value.  
Benoem tenminste:

- wat de reden tot de aanvraag voor de uitvoering van de Broker's Opinion of Value is;
- wat eventuele extra bijzonderheden zijn met betrekking tot de aanvraag voor de uitvoering van een Broker's Opinion of Value;
- wat er in de Broker's Opinion of Value zal staan (beknopte inhoudsopgave).

## 2. Gegevens Bedrijfsmatig Vastgoedobject

Adres:  
Postcode:  
Plaats:

Opdrachtgever:

Kadastrale gegevens:

Gemeente:  
Sectie:  
Nummer:  
Index:  
Kadastraal oppervlak m<sup>2</sup>:  
Aantekeningen in kadaster:

Kenmerken bedrijfsmatig vastgoedobject:

Soort object:  
Hoofdfunctie:  
Bouwjaar:  
Voorlopig/definitief energielabel:  
Onderhoudstoestand binnen:  
Toelichting onderhoudstoestand binnen:  
Onderhoudstoestand buiten:  
Toelichting onderhoudstoestand buiten:  
Parkeren (aantal plaatsen):

Algemene omschrijving van het bedrijfsmatige vastgoedobject:

Bijzonderheden met betrekking tot het bedrijfsmatige vastgoedobject:

Bijzonderheden met betrekking tot het milieu (zoals asbest en bodemonderzoek):

### 3. Inmeting<sup>1</sup>

Datum meetopname	
Datum meetrapport	

#### 3a. Bedrijfshal

Totaal bedrijfsmatig vastgoedobject	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Bedrijfsruimte begane grond	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Kantoorruimte begane grond	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Bedrijfsruimte verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Kantoorruimte verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Entresol	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Zie NEN 2580 voor de relevante correcties.

### 3b. Kantoorpand

Totaal bedrijfsmatig vastgoedobject	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Begane grond	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

1 <sup>e</sup> verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

2 <sup>e</sup> verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

3 <sup>e</sup> verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

4 <sup>e</sup> verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

5 <sup>e</sup> verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

### 3c. Winkel en horeca

Totaal bedrijfsmatig vastgoedobject	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Winkel/horeca ruimte	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Magazijn	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

1 <sup>e</sup> verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

Kelder	Totaal bruto vloeroppervlak	m <sup>2</sup>
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m <sup>2</sup>

#### 4. Juridische staat van het object

Beschrijf de relevante privaatrechtelijke, publiekrechtelijke en fiscale aspecten (zoals overdrachtsbelasting en btw) die van toepassing zijn op het betreffende bedrijfsmatige vastgoedobject en licht deze toe.

Benoem het vigerende bestemmingsplan, de bestemming en geef een uitleg over de bestemming en de gebruiksmogelijkheden volgens het bestemmingsplan. Indien er verder geen relevante aspecten van toepassing zijn, geef dit aan en licht dit toe.

Benoem in ieder geval, voor zover van toepassing, de aspecten en bijzonderheden met betrekking tot:

- erfdiensbaarheden, kwalitatieve rechten en verplichtingen en bijzondere lasten en beperkingen;
- recht van erfpacht/opstal/vruchtgebruik;
- gebruiksmogelijkheden;
- Vereniging van Eigenaren;
- vigerend bestemmingsplan;
- toekomstige planologische ontwikkelingen;
- Wet voorkeursrecht gemeenten;
- monument;
- belastingwetgeving;
- de juridische status van het object.

Exameninstructie:

U dient dit onderdeel in uw eigen woorden te beschrijven. Hierbij kan eventueel worden geciteerd uit het bestemmingsplan of de Akte van Levering.

Houd er echter rekening mee dat het voor de opdrachtgever te begrijpen is.

Overbodige/ onduidelijke informatie kan puntenaftrek opleveren.



## 5. Omschrijving van het gebruik en de omgeving

Beschrijf het gebruik en de omgeving van het desbetreffende bedrijfsmatige vastgoedobject. Benoem daarbij het huidige gebruik, het voorgenomen gebruik, de gebruiksmogelijkheden in de toekomst. Geef daarbij – indien relevant - de potentie van de locatie aan. Benoem daarnaast de wijk, stand en aard van de belendingen, de bereikbaarheid, de parkeermogelijkheden, relevante voorzieningen en specifieke omgevingsfactoren.

## 6. Ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt

Beschrijf de ontwikkelingen op de huidige bedrijfsmatige vastgoedmarkt voor dit soort objecten. Maak daarnaast een SWOT-analyse. Geef een beschrijving van elke onderdeel en geeft telkens een onderbouwing en/ of toelichting in eigen woorden.

De algemene/specifieke marktomstandigheden op landelijk, regionaal en lokaal niveau:

Vraag naar het betreffende type object inclusief courantheid van het object:

Vergelijkbaar aanbod van het betreffende type object in de omgeving:

De prijsontwikkeling op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt van het betreffende type object ten opzichte van het voorgaande jaar:

De huurprijzen per m<sup>2</sup> per jaar en/of de koopsommen per m<sup>2</sup> voor objecten met dezelfde hoofdbestemming die vergelijkbaar zijn qua stand, ligging en leeftijd:

## SWOT-analyse

Beschrijf minimaal drie sterke en zwakke punten van het object. Beschrijf minimaal drie kansen en bedreigingen met betrekking tot het object en de omgeving.

Sterktes:

Zwakten:

Kansen:

Bedreigingen:

## 7. Doelgroep en marketingplan

### *7a. Doelgroep*

Geef een omschrijving van de potentiële kopers/huurders en waar deze zich bevinden.

### *7b. Marketingplan*

Beschrijf het soort marketing dat aansluit bij deze doelgroep en licht toe waarom deze aansluit. Geef een globale uitwerking van de te gebruiken marketinginstrumenten wanneer de opdrachtgever het bedrijfspand daadwerkelijk door u in de verkoop/verhuur laat nemen.

### *7c. Advies aanpassingen bedrijfspand*

Beschrijf welke aanpassingen omtrent het bedrijfspand u de opdrachtgever aanraadt om door te voeren. Dit om het bedrijfspand goed te kunnen presenteren aan de doelgroep en om zo tot een mogelijk hogere opbrengstprijis te kunnen komen. Onderbouw waarom juist deze aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstprijis.

## 8. Verwachte opbrengst

Geef een indicatie van de verwachte opbrengstprijis.

Benoem op basis van welke gegevens/uitgangspunten u tot de verwachte opbrengstprijis bent gekomen. Benoem hierbij welke m2-prijis voor de verschillende onderdelen wordt gehanteerd en welk rendement of factor gebruikt wordt om tot de opbrengstprijis te komen.

Geef in de onderbouwing aan welke bronnen zijn gebruikt en hoe tot de verwachte opbrengstprijis is gekomen door middel van een berekening. Benoem in de onderbouwing minimaal 3 referentieobjecten (niet ouder dan 5 jaar) en licht toe hoe deze zijn meegenomen in het bepalen van de verwachte opbrengstprijis.

Exameninstructie:

Er worden tijdens het examen geen referenties verstrekt. De kandidaat dient deze, door vooraf te rechercheren, paraat te hebben.

## 9. Conclusie inclusief advies

Geef een samenvatting van de informatie uit voorgaande hoofdstukken en geef een algemene conclusie betreffende de verwachte opbrengstprijs en de verwachte verkoop/verhuursnelheid. Op basis van deze conclusie geeft u een advies betreffende de vraagprijs. Onderbouw waarom u juist deze vraagprijs adviseert.

## 10. Uw bedrijfspand verkopen of verhuren?

Beschrijf overtuigend wat u als Makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed kunt betekenen voor de opdrachtgever. Benoem daarnaast welke bedragen/percentages u hanteert betreffende courtage, opstartkosten, intrekingskosten et cetera.

N.B. Deze Broker's Opinion of Value is een makelaarsdienst<sup>2</sup> en geen professionele taxatiedienst<sup>3</sup>. De Broker's Opinion of Value is geen garantie, maar een indicatie van de te verwachten verkoopopbrengst en de verwachte verkoopsnelheid. Er wordt geen verantwoordelijkheid aanvaard voor enig ander gebruik of gebruik door anderen dan de opdrachtgever. De in dit advies genoemde waarde mag niet worden gebruikt voor financieringsdoeleinden, financiële verslaglegging, fiscale redenen, scheiding/deling of enige andere reden waarvoor een professionele taxatiedienst noodzakelijk is. Ondergetekende aanvaardt daarom geen aansprakelijkheid voor oneigenlijk gebruik van deze Broker's Opinion of Value.

Ondergetekende:

Plaats en datum:

<sup>2</sup> De makelaarsdienst 'Broker's Opinion of Value' is een advies gericht op het verwerven van een bemiddelingsopdracht van een vastgoedobject.

<sup>3</sup> Een professionele Taxatiedienst is het door een Register-Taxateur schatten van en rapporteren over de waarde van een Vastgoedobject, aan welke schatting en rapportering in het economisch en maatschappelijk verkeer vertrouwen kan worden ontleend.



## **DISCLAIMER**

Dit document is door de SVMNIVO opgesteld als hulpmiddel ten behoeve van het toetsen van makelaars. Gebruik van dit document voor deze en voor andere doeleinden geschiedt voor eigen risico. Iedere aansprakelijkheid voor het gebruik van dit model-document wordt door SVMNIVO afgewezen.