



Verkoopprijsindicatie

Praktijktoets Register-Makelaar Wonen

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
2.	Gegevens woning	4
3.	Meetstaat	5
4.	Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	7
5.	Overzicht van de buurt	8
6.	Verwachte opbrengst	9
7.	Ontwikkelingen op de woningmarkt	10
8.	SWOT-analyse	11
9.	Doelgroep en marketingplan	12
10.	Conclusie inclusief advies.....	13
11.	Uw woning verkopen?	14

1. Inleiding

Schrijf een inleiding aan de opdrachtgever van de verkoopprijsindicatie.
Benoem tenminste:

- wat de reden tot de aanvraag voor de uitvoering van een verkoopprijsindicatie is;
- wat eventuele extra bijzonderheden zijn met betrekking tot de aanvraag voor de uitvoering van een verkoopprijsindicatie;
- wat er in de verkoopprijsindicatie zal staan (beknopte inhoudsopgave);
- wat de opdrachtgever met de uitkomst van de verkoopprijsindicatie kan doen.

2. Gegevens woning

Adres:

Eigenaren:

Kadastrale gegevens

Gemeente:

Sectie:

Nummer:

Grootte/ Bij appartementen
aandeel/appartementsindex:

Kenmerken woonobject

Type woning:

Subtype woning:

Aantal kamers:

Bouwjaar:

Voorlopig/definitief energielabel:

Indeling:

Toegepaste constructie,
materialen en installaties:

Onderhoud binnen:

Toelichting onderhoud binnen:

Onderhoud buiten:

Toelichting onderhoud buiten:

Bijgebouw(en):

Algemene omschrijving van de woning:

Bijzonderheden met betrekking tot de woning:

3. Meetstaat¹

Datum meetopname	
Datum meetrapport	

Totale woning	Totaal gebruiksoppervlakte Wonen	m ²
	Totaal overige inpandige ruimte	m ²
	Totaal gebouwgebonden buitenruimte	m ²
	Totaal externe bergruimte	m ²

1e bouwlaag	Totale oppervlakte bouwlaag ² <ul style="list-style-type: none">• Correctie nissen trapgaten, vides etc.³• Overige inpandige ruimte	m ² m ²
	Gebruiksoppervlakte wonen Gebouwgebonden buitenruimte	m ²

2e bouwlaag	Totale oppervlakte bouwlaag ² <ul style="list-style-type: none">• Correctie nissen trapgaten, vides etc.³• Overige inpandige ruimte	m ² m ²
	Gebruiksoppervlakte wonen Gebouwgebonden buitenruimte	m ²

3e bouwlaag	Totale oppervlakte bouwlaag ² <ul style="list-style-type: none">• Correctie nissen trapgaten, vides etc.³• Overige inpandige ruimte	m ² m ² m ²
	Gebruiksoppervlakte wonen Gebouwgebonden buitenruimte	m ² m ²

4e bouwlaag	Totale oppervlakte bouwlaag ²	m ²
	<ul style="list-style-type: none"> • Correctie nissen trapgaten, vides etc.³ • Overige in pandige ruimte 	m ² m ²
	Gebruiksoppervlakte wonen Gebouwgebonden buitenruimte	m ² m ²

Extern	Externe bergruimte 1	m ²
	Externe bergruimte 2	m ²
	Externe bergruimte 3	m ²

¹ Indien een woonlaag in zijn geheel niet aanwezig is dan kunt u dit leeglaten. Indien een woonlaag wel aanwezig is dient u alle velden van de woonlaag in te vullen.

² Er wordt gemeten binnen de buitenste of woningscheidende wanden en uitsluitend de oppervlakte waar de hoogte gelijk is aan 1,50 meter of hoger, zoals beschreven in de branchebrede meetinstructie gebruiksoppervlakte woningen en/of de NEN 2580.

³ Zie de branchebrede meetinstructie gebruiksoppervlakte woningen en/of de NEN 2580 voor de relevante correcties.

4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten

Beschrijf de privaat- en publiekrechtelijke aspecten die van toepassing zijn op de betreffende woning en licht deze toe.

Benoem het vigerende bestemmingsplan, de bestemming en geef een uitleg over de bestemming. Indien er verder geen relevante privaat- en/of publiekrechtelijke aspecten van toepassing zijn, geef dit dan aan en licht dit toe.

5. Overzicht van de buurt

Geef zowel een beschrijving van de omgeving als de buurt van de woning, denk daarbij aan bijvoorbeeld parkeren, locatie, ligging, gebouwen rondom, samenstelling wijk, bereikbaarheid, openbaar vervoer etc. Geef een omschrijving van de voorzieningen, zoals winkels, scholen, speeltuinen, huisarts en andere voorzieningen in de omgeving. Geef een omschrijving van de specifieke kenmerken van de buurt (wat typeert de wijk/buurt).

6. Verwachte opbrengst

Geef een indicatie van de verwachte opbrengstprijis en onderbouw deze. Geef in de onderbouwing aan hoe tot de verwachte opbrengstprijis is gekomen. Benoem op basis van welke gegevens/uitgangspunten u tot de verwachte opbrengstprijis bent gekomen. Maak in de onderbouwing gebruik van minimaal 3 referentieobjecten en licht de verschillen en overeenkomsten toe.

7. Ontwikkelingen op de woningmarkt

Beschrijf de ontwikkelingen op de huidige, lokale woningmarkt voor dit soort objecten en welke impact dit heeft op de lokale woningmarkt.

De algemene/specifieke marktomstandigheden van de huidige lokale woningmarkt:

Vraag naar het betreffende type woning:

Vergelijkbaar aanbod van het betreffende type woning:

De waardeontwikkeling op de woningmarkt van het afgelopen kwartaal van het betreffende type woning, in percentage ten opzichte van het kwartaal ervoor:

De gemiddelde looptijd van te koop staande woningen van het betreffende type woning van het afgelopen kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor:

De gemiddelde transactieprijs van verkochte woningen van het betreffende type woning van het afgelopen kwartaal ten opzichte van het kwartaal ervoor:

8. SWOT-analyse

Beschrijf minimaal twee sterke en zwakke punten van de woning. Beschrijf minimaal twee kansen en bedreigingen op de woningmarkt in de omgeving van de woning.

Sterktes:

Zwakten:

Kansen:

Bedreigingen:

9. Doelgroep en marketingplan

Beschrijf de doelgroep en licht toe waarom dit de doelgroep is. Beschrijf vervolgens het soort marketing dat aansluit bij deze doelgroep en geef een globale uitwerking van het marketingplan en de marketinginstrumenten wanneer de opdrachtgever de woning daadwerkelijk door u in de verkoop laat nemen. Tot slot beschrijft u welke aanpassingen u de opdrachtgever aanraadt om door te voeren. Dit om de woning 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. Benoem en onderbouw minimaal twee aanpassingen.

10. Conclusie inclusief advies

Geef een samenvatting van de informatie uit voorgaande hoofdstukken en geef een conclusie betreffende de verwachte opbrengstprijis en de verwachte verkoopsnelheid. Op basis van deze conclusie geeft u een advies betreffende de vraagprijs. Onderbouw waarom u juist deze vraagprijs adviseert.

11. Uw woning verkopen?

Beschrijf overtuigend wat u als Makelaar Wonen kunt betekenen voor de opdrachtgever. Overtuig de opdrachtgever waarom voor u als makelaar en uw kantoor gekozen moet worden. Benoem daarnaast welke bedragen/percentages u hanteert betreffende courtage, opstartkosten, intrekingskosten et cetera.

N.B. Deze verkoopprijsindicatie is een makelaarsdienst⁴ en geen professionele taxatiedienst⁵. De verkoopprijsindicatie 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 verkoopprijsindicatie.

Ondergetekende:

Plaats en datum:

⁴De makelaarsdienst 'verkoopprijsindicatie' is (over het algemeen) een actie gericht op het verwerven van een bemiddelingsopdracht van een vastgoedobject.

⁵Een 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.