

Broker's Opinion of Value – Bedrijfsmatig Vastgoed

Object uit eigen portefeuille

Bij het uitvoeren van de Broker's Opinion of Value (BOV) maakt u gebruik van een bedrijfsmatig vastgoedobject uit de portefeuille van het kantoor waar u werkzaam bent. Daarnaast vermeldt u dat de eigenaar daarmee akkoord gaat. Dit kunt u aantonen door de verklaring gebruik gegevens in te leveren in de examenomgeving.

Indien geen object uit eigen portefeuille

Indien u, om wat voor reden dan ook, geen gebruik kan of mag maken van een bedrijfsmatig vastgoedobject, dan kunt u als alternatief een bedrijfsmatig vastgoedobject van SVMNIVO ontvangen, met daarbij de volgende benodigde informatie:

- een video en foto's van het bedrijfsmatig vastgoedobject;
- plattegronden van het bedrijfsmatig vastgoedobject (waarop voldoende gegevens staan om de meetstaat in te kunnen vullen)
- overige benodigde informatie.

Het zal daarbij gaan om een kantoorpand, bedrijfspand of een winkel zonder bijzondere eigenschappen, dat in elke agglomeratie zou kunnen staan.

Het is niet toegestaan om een fictief object te gebruiken voor de uitwerking van de BOV.

Opdracht

U vult de BOV in voor een **verkoop** van het door u gekozen object.

Indien u uitgaat van bepaalde aannames, vermeld dit dan uitdrukkelijk. Volsta nooit met ja of nee, maar beargumenteer. Alleen de uitwerkingen in de BOV worden beoordeeld.

U levert complete PDF-documenten in bij SVMNIVO in de examenomgeving. Dat betekent dat u naar eigen inzicht bijlagen meestuurt. Indien bijlagen niet beschikbaar zijn voor het betreffende object, dan geeft u aan hoe u daarmee bent omgegaan/dan wel hoe u dit hebt opgelost.

Onderstaande bijlagen zijn verplicht:

- eigendomsakte;
- kadastraal uittreksel;
- kadastrale kaart;
- bestemmingsplankaart;
- gegevens referentieobjecten.

U levert de uitgewerkte Broker's Opinion of Value in via de Examenomgeving.

Object SVMNIVO

Indien u gebruikmaakt van het bedrijfsmatig vastgoedobject dat door SVMNIVO wordt verstrekt, dan dient u dit bedrijfsmatig vastgoedobject in uw eigen werkgebied te plaatsen. Kies daarbij voor een adres in uw werkgebied waar een dergelijk bedrijfsmatig vastgoedobject zou kunnen staan en vul vervolgens de BOV in. Mogelijk matchen bepaalde gegevens van het bedrijfsmatig vastgoedobject (bijvoorbeeld de plattegronden) niet geheel met het gekozen adres. Indien SVMNIVO bepaalde gegevens heeft verstrekt (bijvoorbeeld de plattegronden), ga dan uit van die gegevens. Indien SVMNIVO gegevens niet heeft verstrekt (bijvoorbeeld kadastrale gegevens), ga dan uit van de gegevens van het door u gekozen adres.



Let op: Bij het door SVMNIVO verstrekte bedrijfsmatig vastgoedobject worden ook geen referenties verstrekt. U dient deze zelf aan te leveren.

Beoordelingsmodel

De Broker's Opinion of Value wordt beoordeeld op basis van het beoordelingsmodel dat te vinden is in Bijlage 1.

Bijlage 1: Beoordelingsmodel Broker's Opinion of Value

Subonderdeel	Maximaal puntenaantal
1. Inleiding	3
2. Gegevens bedrijfsmatig vastgoedobject	21
3. Inmeting	12
4. Juridische staat van het object	12
5. Omschrijving van het gebruik en de omgeving	13
6. Ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt/ SWOT-analyse	26
7. Doelgroep en marketingplan	14
8. Verwachte opbrengst	35
9. Conclusie inclusief eindadvies	14
10. Uw bedrijfspand verkopen of verhuren verkopen?	10
11. Overige beoordelingscriteria	5
Totaal maximaal aantal punten (100%)	165
Cesuur (70%)	115,5

1. Inleiding	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Schrijft de inleiding gericht aan de opdrachtgever.	1	
2. Geeft een beknopt overzicht van de inhoud van de Brokers Opinion of Value.	1	
3. Benoemt de reden tot aanvraag van de uitvoering van de Brokers Opinion of Value.	1	
Totaal aantal punten (maximaal 3 punten)	3	

2. Gegevens pand	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt adres, postcode en plaats van het bedrijfsmatige vastgoedobject en bijbehorende opdrachtgever.	2	
2. Geeft de actuele kadastrale gegevens (gemeente, sectie, nummer, index, kadastraal oppervlak m ² en aantekeningen in kadaster).	4	
3. Geeft juiste kenmerken van het bedrijfsmatige vastgoedobject (soort object, hoofdfunctie, bouwjaar, energielabel, WOZ-waarde per 01-01-..., onderhoudstoestand binnen + toelichting en onderhoudstoestand buiten + toelichting en parkeren aantal plaatsen).	8	
4. Geeft een algemene omschrijving van het bedrijfsmatige vastgoedobject.	5	
5. Benoemt de bijzonderheden m.b.t. het bedrijfsmatige vastgoedobject.	1	

6. Benoemt de bijzonderheden met betrekking tot het milieu.	1	
Totaal aantal punten	21	

3. Inmeting	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt datum meetopname en datum meetrapport.	1	
2. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² totaal bedrijfsmatig vastgoedobject (totaal bruto vloeroppervlak en totaal verhuurbare vloeroppervlak).	6	
3. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² afzonderlijke ruimten/verdiepingen (totaal bruto vloeroppervlak en totaal verhuurbare vloeroppervlakte).	5	
Totaal aantal punten	12	

4. Juridische staat van het object	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt relevante privaatrechtelijke aspecten (zoals erfdiensbaarheden, kwalitatieve rechten en plichten, bijzondere lasten en beperkingen, gebruiksmogelijkheden, VvE en monumenten).	3	
2. Geeft uitleg bij de betreffende privaatrechtelijke aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever).	2	
3. Benoemt relevante publiekrechtelijke aspecten (zoals het vigerend bestemmingsplan, toekomstige planologische ontwikkelingen en voorkeursrecht gemeenten).	3	
4. Geeft uitleg bij de betreffende publiekrechtelijke aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever).	1	
5. Benoemt relevante fiscale aspecten.	2	
6. Geeft uitleg bij de betreffende fiscale aspecten (wat betekent dit voor de opdrachtgever).	1	
Totaal aantal punten	12	

5. Omschrijving van het gebruik en de omgeving	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Benoemt het huidige gebruik, het voorgenomen gebruik, de gebruiksmogelijkheden in de toekomst en de potentie van de locatie.	5	
2. Geeft een beschrijving van de omgeving van het bedrijfsmatige object. Benoemt de wijk, stand en aard van de belendingen, de bereikbaarheid, de parkeermogelijkheden, relevante voorzieningen, specifieke omgevingsfactoren, et cetera.	8	
Totaal aantal punten	13	

6. Ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt/ SWOT-analyse	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Beschrijft en geeft een onderbouwing/toelichting van de algemene/specifieke marktomstandigheden op landelijk, regionaal en lokaal niveau.	5	
2. Beschrijft en geeft een onderbouwing/toelichting van de vraag naar het betreffende type bedrijfsmatige vastgoedobject inclusief courantheid van het object.	3	
3. Beschrijft en geeft een onderbouwing/toelichting van het vergelijkbaar aanbod van het betreffende type object in de omgeving.	3	
4. Beschrijft en geeft een onderbouwing/toelichting van de waardeontwikkeling op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt (t.o.v. het voorgaande jaar).	4	
5. Beschrijft de huurprijzen per m2 en/of de koopsommen per m2 voor objecten met dezelfde hoofdbestemming die vergelijkbaar zijn qua stand, ligging en leeftijd.	3	
6. Benoemt minimaal drie sterke punten m.b.t. het bedrijfsmatige vastgoedobject.	2	
7. Benoemt minimaal drie zwakke punten m.b.t. het bedrijfsmatige vastgoedobject.	2	
8. Benoemt minimaal drie kansen m.b.t. het bedrijfsmatige vastgoedobject.	2	
9. Benoemt minimaal drie bedreigingen m.b.t. het bedrijfsmatige vastgoedobject.	2	
Totaal aantal punten	26	

7. Doelgroep en marketingplan	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een omschrijving van de potentiële kopers/huurders en waar deze zich bevinden.	2	
2. Beschrijft het soort marketing dat aansluit bij de genoemde doelgroep.	3	
3. Geeft een globale uitwerking van de te gebruiken marketinginstrumenten die ingezet zullen worden wanneer de opdrachtgever de verkoop/verhuur daadwerkelijk door de kandidaat laat uitvoeren.	6	
4. Beschrijft meerdere relevante aanpassingen die de opdrachtgever kan doorvoeren om tot een hogere opbrengstwaarde te kunnen komen en beargumenteert waarom de genoemde aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstprijs.	3	

Totaal aantal punten	14	
-----------------------------	-----------	--

8. Verwachte opbrengst	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een indicatie van de verwachte opbrengstwaarde die, gezien de onderbouwing, plausibel kan worden geacht	5	
2. Beargumenteert, middels een berekening, de verwachte opbrengstprijz op logische wijze (hoe is de kandidaat tot deze opbrengstprijz gekomen; is dit logisch/correct).	20	
3. Geeft de juiste referentieobjecten (minimaal 3) aan op basis waarvan de verwachte opbrengst mede is vastgesteld en licht toe hoe deze zijn meegenomen in het bepalen van de opbrengstprijz.	10	
Totaal aantal punten	35	

9. Conclusie inclusief advies	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een samenvatting van de relevante informatie uit voorgaande hoofdstukken.	2	
2. Geeft een conclusie betreffende de verwachte opbrengstwaarde en licht dit toe.	3	
3. Geeft een conclusie betreffende de verwachte verkoopsnelheid en licht dit toe.	2	
4. Geeft een advies betreffende de vraagprijs van het bedrijfsmatige vastgoedobject.	3	
5. Beargumenteert waarom de genoemde vraagprijs geadviseerd wordt.	4	
Totaal aantal punten	14	

10. Uw bedrijfspand verkopen of verhuren?	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Beschrijft overtuigend wat hij als Makelaar Bedrijfsmatig vastgoed kan betekenen voor de opdrachtgever (kwaliteiten, ervaring, et cetera).	5	
2. Benoemt zijn gehanteerde courtage.	1	
3. Benoemt zijn gehanteerde opstartkosten.	1	
4. Benoemt zijn intrekkingkosten.	1	
5. Levert een ondertekende Brokers Opinion of Value af.	2	
Totaal aantal punten	10	

11. Overige beoordelingscriteria	Aantal punten	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Schrijft op minimaal 3F-niveau *	5	

Totaal aantal punten	5	
-----------------------------	----------	--

**3F-niveau houdt in dat de kandidaat een betrekkelijk grote beheersing van de Nederlandse grammatica vertoont. Incidentele fouten en kleine onvolkomenheden in de zinsstructuur kunnen nog voorkomen. Daarnaast brengt de kandidaat variatie aan in het woordgebruik en is de woordkeuze in de meeste gevallen passend. De kandidaat brengt een heldere structuur aan in de tekst, gebruikt witregels en kopjes indien nodig en stemt de lay-out af op het doel en het publiek.