

Beoordelingsschema Verkoopprijsindicatie 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 verkoopprijsindicatie (1 pnt) | | |
| 3. Benoemt de reden tot aanvraag voor de uitvoering van de verkoopprijsindicatie (2 pnt) | | |
| 4. Benoemt eventuele extra bijzonderheden m.b.t. de aanvraag voor de uitvoering van de verkoopprijsindicatie (2 pnt) | | |
| 5. Benoemt wat de opdrachtgever al dan niet met de uitkomst van de verkoopprijsindicatie 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) | | |

Beoordelingsschema Verkoopprijsindicatie Wonen

| | | |
|---|---|--|
| 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) | | |
| 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 inpandige 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 bergruimte (3 pnt) - m ² totale woning wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 3 pnt | | |

Beoordelingsschema Verkooprijnsindicatie Wonen

| | | |
|---|---|--|
| 6. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² woonlagen (oppervlakte bouwlaag, correcties, gebruiksoppervlakte wonen, overige inpandige 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 (bergruimtes) (1 pnt) - m ² externe ruimte wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 1 pnt | | |
| Totaal aantal behaalde punten (maximaal 25 pnt) | 0 | |

| 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) | | |

Beoordelingsschema Verkoopprijsindicatie Wonen

| | | |
|--|---|--|
| 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 |
|--|------------------------|--------------|
| <p>1. Geeft een indicatie van de verwachte opbrengstprijs.</p> <p>Verwachte opbrengstprijs wijkt 0 - ≤ 5% af van normantwoord = 55 pnt Verwachte opbrengstprijs wijkt > 5 - ≤ 6% af van normantwoord = 45 pnt Verwachte opbrengstprijs wijkt > 6 - ≤ 7% af van normantwoord = 35 pnt Verwachte opbrengstprijs wijkt > 7 - ≤ 8% af van normantwoord = 25 pnt Verwachte opbrengstprijs wijkt > 8 - ≤ 9% af van normantwoord = 15 pnt Verwachte opbrengstprijs wijkt > 9 - ≤ 10% af van normantwoord = 5 pnt 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> | | |

Beoordelingsschema Verkooprijnsindicatie Wonen

| | | |
|--|---|--|
| 3. Beargumenteert de verwachte opbrengstprijs op logische wijze (hoe is de kandidaat tot deze opbrengstprijs gekomen; is dit logisch/correct) (10 pnt) | | |
| Totaal aantal behaalde punten (maximaal 75 pnt) | 0 | |

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

| 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) | | |

Beoordelingsschema Verkoopprijsindicatie Wonen

| | | |
|---|---|--|
| 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 vraagprijs van de woning (3 pnt) | | |
| 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) | | |

Beoordelingsschema Verkooprijindicatie Wonen

| | | |
|---|-----|--------------------|
| 3. Benoemt zijn gehanteerde opstartkosten (1pnt) | | |
| 4. Benoemt zijn intrekingskosten (1 pnt) | | |
| 5. Levert een ondertekende Verkooprijindicatie af (1 pnt) | | |
| Totaal aantal behaalde punten (maximaal 9 pnt) | 0 | |
| | | |
| Totaal aantal te behalen punten | 220 | |
| Cesuur | 154 | |
| Totaalscore: | 0 | Onvoldoende |

Puntenverdeling Verkoopprijsindicatie

Praktijktoets Register-Makelaar Wonen

| Onderdeel | Subonderdeel | | Punten |
|---|---|------------|------------|
| Verkoopprijsindicatie 1 | Inleiding | 1 | 8 |
| | Gegevens woning | 2 | 23 |
| | Meetstaat | 3 | 25 |
| | Privaat- en publiekrechtelijke aspecten | 4 | 12 |
| | Overzicht van de buurt | 5 | 13 |
| | Verwachte opbrengst | 6 | 75 |
| | Ontwikkelingen op de woningmarkt | 7 | 20 |
| | SWOT-analyse | 8 | 8 |
| | Doelgroep en marketingplan | 9 | 14 |
| | Conclusie inclusief eindadvies | 10 | 13 |
| | Uw woning verkopen? | 11 | 9 |
| | Totaal maximaal aantal punten | | 220 |
| | Cesuur (70 %) | | 154 |
| | Verkoopprijsindicatie 2 | Inleiding | 1 |
| Gegevens woning | | 2 | 23 |
| Meetstaat | | 3 | 25 |
| Privaat- en publiekrechtelijke aspecten | | 4 | 12 |
| Overzicht van de buurt | | 5 | 13 |
| Verwachte opbrengst | | 6 | 75 |
| Ontwikkelingen op de woningmarkt | | 7 | 20 |
| SWOT-analyse | | 8 | 8 |
| Doelgroep en marketingplan | | 9 | 14 |
| Conclusie inclusief eindadvies | | 10 | 17 |
| Uw woning verkopen | | 11 | 10 |
| Totaal maximaal aantal punten | | | 220 |
| Cesuur (70%) | | 154 | |