

# 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. Doelgroep en marketingplan .....	11
9. Conclusie inclusief eindadvies .....	12
10. Uw woning verkopen? .....	13

## 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:

Kenmerken woonobject:

Type woning:

Aantal kamers:

Bouwjaar:

Voorlopig energielabel:

WOZ-waarde per 01-jan- ... :

Onderhoud binnen:

Onderhoud buiten:

Garage soort:

Algemene omschrijving van de woning:

Algemene omschrijving van de omgeving:

Bijzonderheden met betrekking tot de woning:

### 3. Meetstaat

Datum meetopname	
Datum meetrapport	

Totale woning	Totaal gebruiksoppervlakte Wonen	m <sup>2</sup>
	Totaal overige in pandige ruimte	m <sup>2</sup>
	Totaal gebouwgebonden buitenruimte	m <sup>2</sup>
	Totaal externe bergruimte	m <sup>2</sup>

1e woonlaag	Totale oppervlakte bouwlaag*	m <sup>2</sup>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Correctie nissen trapgaten, vides etc.**</li> <li>• Overige in pandige ruimte</li> </ul>	m <sup>2</sup> m <sup>2</sup>
	Gebruiksoppervlakte wonen Overige in pandige ruimte Gebouwgebonden buitenruimte	m <sup>2</sup> m <sup>2</sup> m <sup>2</sup>

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

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

4e woonlaag	Totale oppervlakte bouwlaag*	m <sup>2</sup>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Correctie nissen trappgaten, vides etc. **</li> <li>• Overige inpandige ruimte</li> </ul>	m <sup>2</sup> m <sup>2</sup>
	Gebouwsoppervlakte wonen	m <sup>2</sup>
	Overige inpandige ruimte	m <sup>2</sup>
	Gebouwgebonden buitenruimte	m <sup>2</sup>
Extern	Externe bergruimte 1	m <sup>2</sup>
	Externe bergruimte 2	m <sup>2</sup>
	Externe bergruimte 3	m <sup>2</sup>

\* 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 NEN 2580.

\*\* Zie NEN 2580 voor de relevante correcties.

#### 4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten

*Beschrijf de relevante privaat- en publiekrechtelijke aspecten die van toepassing zijn op de betreffende woning.*

## 5. Overzicht van de buurt

*Beschrijf de buurt van de desbetreffende woning. Benoem relevante voorzieningen, specifieke kenmerken van de buurt et cetera.*



## 6. Verwachte opbrengst

*Geef een indicatie van de verwachte opbrengstwaarde. Benoem op basis van welke gegevens/uitgangspunten u tot de verwachte opbrengstwaarde bent gekomen.*

## 7. Ontwikkelingen op de woningmarkt

*Beschrijf de ontwikkelingen op de huidige, **lokale** woningmarkt.*

De algemene/specifieke marktomstandigheden:

Vraag naar het betreffende type woning:

Vergelijkbaar aanbod:

De waardeontwikkeling op de woningmarkt van het afgelopen kwartaal:

De gemiddelde looptijd van te koop staande woningen:

De gemiddelde transactieprijs van verkochte woningen:

## 8. Doelgroep en marketingplan

*Geef een omschrijving van de doelgroep passend bij de betreffende woning. Beschrijf vervolgens het soort marketing dat aansluit bij deze doelgroep en geef een globale uitwerking van het marketingplan 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 opbrengstwaarde te kunnen komen. Onderbouw waarom juist deze aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstwaarde.*

## 9. Conclusie inclusief advies

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

## 10. Uw woning verkopen?

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

N.B. Deze verkoopprijsindicatie en de daarin genoemde waarden mogen niet worden gebruikt voor welke taxatiedoeleinden dan ook. Ondergetekende aanvaardt daarom geen aansprakelijkheid voor oneigenlijk gebruik van deze verkoopprijsindicatie.

Ondergetekende:

Plaats en datum: