

## Inhoud

I	Inleiding .....	1
II	Inhoud NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw .....	2
III	Doel.....	2
IV	Bereik.....	3
V	Beschrijving werkprocessen .....	3
VI	Het kantoor en de interne organisatie .....	8
VII	Kennis & informatievoorziening en -delen .....	10
VIII	Opleiding & ervaring .....	13
IX	Kwaliteit en Integriteit .....	13
X	De NVM .....	14

## I Inleiding

In de 5 jaar nadat in 2008 de financiële crisis begon, zijn de marktomstandigheden voor de afzet van nieuwbouwwoningen als gevolg van de terughoudendheid van de woonconsument, teleurstellend geweest. De omstandigheden zijn na het lustrum verbeterd. Voorlopige conclusie is dat de consument nu in hogere mate zelf (wil) bepalen aan welke eisen de (nieuwbouw)woning moet voldoen. Er is daardoor een omslag gaande van een aanbod gerichte markt naar een vraag gerichte markt. Dit beïnvloedt het landschap van betrokkenen bij het plannen, ontwerpen, aanbieden, en realiseren van nieuwbouwwoningen. Ook voor de (NVM) Makelaar. Het spectrum loopt van een bijdrage leveren aan consumentgericht ontwikkelen tot aan het begeleiden van collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) en van full service dienstverlening tot faciliterend optreden. Voor de gemeenten en ontwikkelaars is het daardoor lastig te beoordelen welke makelaar nu echt specialist en ter zake deskundig is om de aansluiting van een plan op de behoefte van de klant te bewerkstelligen.

De NVM heeft in het najaar van 2012 een Werkgroep Nieuwbouw ingesteld die onder andere tot doel had een toekomstvisie voor de nieuwbouwmarkt uit te werken. Dat is verwoord in het document:

NVM Nieuwbouw

Van verkopen wat niet gewenst is naar bouwen waar vraag naar is. NVM

Nieuwbouwspecialisten als schakelpunt tussen klant en markt

Met deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw wordt, in lijn met het document NVM Nieuwbouw alsmede de besluitvorming in mei 2014, tot uiting gebracht wanneer een NVM Makelaarskantoor zich NVM Nieuwbouwspecialist mag (blijven) noemen.

## II Inhoud NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw

Op basis van gesprekken met opdrachtgevers en NVM makelaars die actief betrokken zijn bij het adviseren en verkopen/verhuren van nieuwbouwwoningen, kan worden gesteld dat de dienstverlening van de NVM Nieuwbouwspecialist samen komt in de kernwaarden:

- Kennis
- Kwaliteit
- Samenwerking
- Effectiviteit
- Resultaat

Om die reden is deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw niet vanuit een toetsingskader, maar vanuit voornoemde kernwaarden opgesteld. De belangrijkste pijlers worden gevormd door:

- a. Werkprocessen in de organisatie
- b. Wijze waarop de organisatie georganiseerd is
- c. Aanwezige kennis & ervaring

Deze komen allen in de hoofdstukken V tot en met VIII aan de orde. Hieraan vooraf worden de doelstelling (III) en het bereik (IV) van de NVM Kwaliteitsnorm beschreven. Kwaliteit en Integriteit komt, als toevoeging op hetgeen vermeld wordt bij 'de pijlers', in hoofdstuk IX aan de orde. Tot slot staat in hoofdstuk X de rol van de NVM bij deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw beschreven.

## III Doel

1. De NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw heeft tot doel vast te leggen waaraan een NVM-lid (blijvend) moet voldoen om zich NVM Nieuwbouwspecialist te mogen noemen;
2. De NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw biedt de opdrachtgevers duidelijkheid dat een NVM Nieuwbouwspecialist als organisatie:
  - Haar werkprocessen goed heeft ingericht en op orde heeft;
  - Goed is ingericht en op orde is;
  - Gekwalificeerd is om adviezen te geven over nieuwbouw initiatieven en projecten alsmede de afzet van woningen (verkoop en verhuur)

## IV Bereik

1. De NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw heeft betrekking op de werkprocessen van de NVM Nieuwbouwspecialist als beschreven in hoofdstuk V en hebben betrekking op (projectmatige) nieuwbouw- en vernieuwbouwwoningen, woningen in transformatie-/herbestemmingsobjecten, bijbehorende parkeervoorzieningen, de overige ruimten bij gecombineerde projecten alsmede (projectmatige) kavels;
2. De NVM Nieuwbouwspecialist voegt vanaf de initiatieffase waarde toe aan de kwaliteit en afzetbaarheid van de nieuwbouwwoningen. De toegevoegde waarde komt ten gunste van zowel de opdrachtgever als de woonconsument;
3. Tot de opdrachtgevers wordt gerekend:
  - Overheidsinstellingen (voornamelijk locatie gerichte adviezen)
  - Ontwikkelaars en ontwikkelende bouwers
  - Corporaties
  - Beleggers
  - Banken (specifieke Nieuwbouwtaxatie en/of second opinion advies)
4. De NVM Nieuwbouwspecialist houdt zich, naast de NVM Erecode, bij uitvoering van zijn activiteiten met alle vestigingen welke behoren tot onderneming van het NVM-lid, ook aan de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw.

## V Beschrijving werkprocessen

### 1. Algemeen

- 1.1 De handelingen in de werkprocessen zijn enerzijds gericht op het doorlopen van de fasering zoals een project door de opdrachtgever wordt aangehouden, anderzijds op welke wijze de consument gedurende de diverse stadia wordt begeleid. Om die reden is bij de beschrijving van de werkprocessen vanuit beide gezichtsvelden in deze Kwaliteitsnorm een overzicht opgenomen.
- 1.2 Bij de opdrachtgever/project gerelateerde werkprocessen is de navolgende fase indeling aangehouden:
  - Initiatief, Programma & ontwerpfase: *Advisering*
  - Definitief ontwerpfase: *Verkoopvoorbereiding*
  - Uitwerkings- en realisatiefase: *Verkoop en/of verhuur*
  - Realisatie en na oplevering: *After sales*
- 1.3 Bij de processen die vanuit oogpunt van de consument zijn opgenomen is een indeling opgenomen die gerelateerd is aan de volgende stadia:
  - Belangstellende
  - (Voor)inschrijver
  - Optant

- Koper/Huurder
  - Afvaller
- 1.4 Het overzicht met de werkprocessen is nooit alles omvattend omdat specifieke omstandigheden bij specifieke projecten in combinatie met de voortgang van de techniek, tot (ver)nieuw(d)e processen leiden. De beschrijving van de werkprocessen in deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw geeft inzicht welke processen de NVM Nieuwbouwspecialist binnen zijn opdracht kent;
- 1.5 De opdrachtgever en de NVM Nieuwbouwspecialist bepalen samen welke activiteiten tot de opdracht van dienstverlening behoort. De uiteindelijke opdracht wordt schriftelijk aangegeven. In de opdracht wordt ook verklaard dat een Service Level Agreement (SLA) van kracht is;
- 1.6 Zowel bij advisering als bij de afzet van woningen is het mogelijk dat de NVM Nieuwbouwspecialist samenwerkt met een collega (NVM) makelaar of NVM Nieuwbouwspecialist. In dat geval leggen de betrokken makelaars vast op welke wijze de communicatie plaatsvindt (doorgaans de 'directie makelaar'), wie welke woningen of andere ruimten opteert, verkoopt, verhuurt et cetera. De NVM Nieuwbouwspecialist is bij collegiale samenwerking niet verantwoordelijk voor de kwaliteit en deskundigheid van de collega makelaar;
- 1.7 Indien de opdrachtgever met eigen verkoopmedewerkers, freelance verkopers en/of ander (in/extern) ondersteunende medewerkers (lees 'overige betrokkenen') werkt, zal de NVM Nieuwbouwspecialist de eigen werkprocessen overeenkomstig de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw uitvoeren. De NVM Nieuwbouwspecialist staat niet in voor de expertise, effectiviteit en kwaliteit van de 'overige betrokkenen'. De NVM Nieuwbouwspecialist beoordeelt per project / geval of en op welke wijze informatie van 'overige betrokkenen' zijn op te nemen in de diverse rapportages.

## **2. Opdrachtgever / Project gerelateerde werkprocessen**

### **2.1 Initiatief, Programma & ontwerpfase : *Advisering***

- 2.1.1 Het adviseren van de (gemeentelijke) stedenbouwer over de behoeften voor uitbreiding van de woningvoorraad;
- 2.1.2 Het in de initiatieffase adviseren over het woningbouwprogramma, globale doelgroep, prijsklasse en architectuur om daarmee de ontwikkelaar, architect en stedenbouw te voorzien van uitgangspunten voor een kansrijke planontwikkeling;
- 2.1.3 Het in de ontwerpfase adviseren over de woningdifferentiatie, de doelgroep, de categorie (huur/koop), afzetprijs (huur/koop) zodat de opdrachtgever een goed beeld krijgt van de afzethaikbaarheid en zij/hij zelf een risicoanalyse voor het plan kan opstellen. In het advies komen onder meer vergelijkingen met de huidige woningvoorraad tot uiting, doorloopgegevens in de categorie 'koop', samenstelling bevolking, verhuisstromen etcetera. Voor het onderzoek en rapportage in het advies kan door de

- NVM Nieuwbouwspecialist, afgezien zijn eigen data en externe bronnen, gebruik worden gemaakt van de NVM-tools die daarvoor beschikbaar zijn;
- 2.1.4 Bij advisering is het bijdragen aan het optimaliseren van het plan, de architectuur, de woningplattegronden, de staat van afwerking, et cetera een belangrijk onderdeel zodat het aanbod van woningen aansluit op de wens van de doelgroep voor die locatie;
  - 2.1.5 Het adviseren over de marketingstrategie, gebiedspromotie, en een passende kwaliteit van de verkoopdocumentatie en commerciële uitingen;
  - 2.1.6 Het aankondigen van het ‘project in voorbereiding’ onder andere in/op (nieuwe) media;
  - 2.1.7 Het uitbrengen van een second opinion op basis van beschikbare documenten en marktomstandigheden;
  - 2.1.8 Het uitbrengen van Nieuwbouwtaxaties (voor banken/financiers en/of als second opinion);
  - 2.1.9 Het (mede) organiseren, begeleiden of participeren bij crowdsourcing, consumenten- en belangstellendenonderzoek en/of preview.
- 2.2 Definitief ontwerpfase : *Verkoopvoorbereiding*
- 2.2.1 Het uitbrengen van marketingadviezen, het bijdrage aan het profiel van het project, het (doen) publiceren in/op (nieuwe) media;
  - 2.2.2 Het aankondigen van de aanstaande start verkoop / verhuur, onder andere in/op (nieuwe) media;
  - 2.2.3 Het opstellen van en/of het adviseren bij het opstellen van de verkoop- / verhuurdocumentatie, splitsingsakte en –tekening, meer- en minderwerklijst, de koop/huurovereenkomsten;
  - 2.2.4 Het adequaat beheren van de documenten;
  - 2.2.5 De opdrachtgever toegang verschaffen tot een afgebakend en op het project afgestemd gedeelte van het kantoorautomatiseringssysteem (zie VII3.1) waar onder meer voornoemde documenten staan opgeslagen;
  - 2.2.6 Het informeren en als (voor)inschrijver registreren van belangstellenden;
  - 2.2.7 Het eventueel (wellicht in samenwerking met de opdrachtgever en projectnotaris) voorbereiden van een loting;
  - 2.2.8 Deelnemen aan de voorbereiding van een manifestatie waar wordt gestart met de start verkoop/verhuur;
  - 2.2.9 Het overeenkomstig de NVM regelgeving aanmelden van het project en alle individuele woningen als ‘project in voorbereiding’ of voor verkoop/verhuur;
  - 2.2.10 Het publiceren van het project en alle woningen op funda Nieuwbouw tenzij, in uitzonderlijke gevallen en na overleg met de opdrachtgever, publicatie op funda ongewenst is. Bij een project van minder dan 10 (woon)eenheden kan van dit standaardproces worden afgeweken. De wijze van publiceren overeenkomstig de afspraken zoals gemaakt naar aanleiding van het marketingadvies;

- 2.2.11 Het plaatsen van het project en alle woningen op de website van de NVM Nieuwbouwspecialist, de projectwebsite en eventuele overige websites;
  - 2.2.12 Het binnenhalen en verwerken van door de opdrachtgever (via een Gateway en/of een digitale brugverbinding welke voldoen aan de Tiaraspecificaties) beschikbaar gestelde digitale informatie over het project ten behoeve van aanmelding en publicatie mits het beoogd gebruik van de Gateway of brugverbinding niet strijdig is met de NVM Erecode / regelgeving en/of de Wet op de Privacy van geregistreerde belangstellenden;
  - 2.2.13 Het, desgewenst door de opdrachtgever, actief en/of reactief te woord staan van de gemeente en/of media dan wel het doorverwijzen van de gemeente en/of de media naar de opdrachtgever;
  - 2.2.14 Tijdens deze fase worden ook taken als beschreven bij Advisering uitgevoerd;
- 2.3 Uitwerkings- en realisatiefase : *Verkoop en/of verhuur*
- 2.3.1 Deelnemen aan de manifestatie waar wordt gestart met de start verkoop/verhuur (soms ook 'pre sale' genoemd);
  - 2.3.2 Eventueel uitnodigen van (geregistreerde) belangstellenden zich in te schrijven voor specifieke bouwnummers;
  - 2.3.3 Het zo nodig organiseren van een loting;
  - 2.3.4 Het zo nodig opteren van woningen onder de inschrijvers en belangstellenden;
  - 2.3.5 Het voeren van verkoop- & verhuurgesprekken met belangstellenden, inschrijvers en optanten. De hoofdlijnen van de gesprekken wordt geregistreerd;
  - 2.3.6 Het opstellen van de koop-/aannemingsovereenkomst, het toelichten van de koop-/aannemingsovereenkomst met alle bijlagen en het door de koper laten ondertekenen. Na ondertekening het contract doorsturen naar de opdrachtgever, de bouwer, het waarborginstituut en de projectnotaris. Deze werkzaamheden zijn identiek (behoudens de projectnotaris) als het een huurcontract betreft;
  - 2.3.7 Het adequaat aanpassen van de woningstatus ('beschikbaar', 'onder optie', 'verkocht onder voorbehoud', 'verkocht');
  - 2.3.8 Het overzicht van optanten en verkopen adequaat bijhouden. Het overzicht is voor de opdrachtgever in de 'mijn project' omgeving van het kantoorautomatiseringssysteem van de NVM Nieuwbouwspecialist zichtbaar;
  - 2.3.9 Het (periodiek) informeren van de opdrachtgever over de voortgang van verkoop/verhuur. Tevens levert de NVM Nieuwbouwspecialist een bijdrage over het lopende project aan een rapportage waarin de opdrachtgever de voortgang van al zijn projecten, mits in verkoop bij een NVM Nieuwbouwspecialist, verzameld ziet (zie VII4.8);
  - 2.3.10 Gedurende de verkoopperiode werkt de NVM Nieuwbouwspecialist mee aan (de voorbereiding van) verkoopmanifestaties, informatie, open dagen, et cetera;

Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

2.3.11 Gedurende de verkoopperiode geeft de NVM Nieuwbouwspecialist de opdrachtgever tussentijds advies over aanvullende marketinginspanningen om tot afzet van de woningen te komen.

2.4 Realisatie en na oplevering: *After sales*

2.4.1 Het meewerken aan het informeren van de kopers over het verloop van de bouw in de periode vanaf aankoop tot en met de oplevering van de woning;

2.4.2 Het begeleiden van de kopers/huurders bij het kiezen van de definitieve woningplattegrond, de koperskeuzelijst (meer- en minderwerk) en/of specifieke wensen. Voor deze begeleiding worden vooraf goede afspraken gemaakt met de ontwikkelaar, aannemer en de showrooms ter voorkoming van onjuistheden, miscommunicaties en niet na te komen verwachtingen;

2.4.3 Het uitzetten van een enquête onder kopers/huurders en/of onder de afvallers van een project. De enquête heeft tot doel te achterhalen:

- Hoe het project is ervaren;
- Wat tot aankoop/huur van de woning heeft geleid;
- Of de woning overeen komt met hetgeen verwacht werd;
- Wat de reden van afhaken is geweest;
- Hoe de dienstverlening bij aankoop / aanhuur is ervaren;
- Hoe de dienstverlening van de opdrachtgever / aannemer / notaris / kopersbegeleiding / showrooms is ervaren.

De opdrachtgever ontvangt een samenvatting van de uitkomsten van de enquête;

2.4.4 Het meewerken aan cliënten onderzoek (onder opdrachtgevers en consumenten) over ervaring en beoordeling van dienstverlening in de keten.

### **3. Klant gerelateerde werkprocessen**

3.1 Belangstellende

3.1.1 De consument wordt bij belangstelling voor het project correct en volledig geïnformeerd over de status (voorbereiding/verkoop en huur/koop), krijgt de beschikbare projectdocumentatie en wordt in het CRM systeem van de NVM Nieuwbouwspecialist voor dit project geregistreerd. Als een project nog niet in verkoop of verhuur staat wordt de belangstellende geregistreerd als voorinschrijver;

3.1.2 Als er geen sprake (meer) is van (voor)inschrijving wordt de belangstellende uitgenodigd om op kantoor nader geïnformeerd te worden over het project, de woningen, de verkoopstukken et cetera;

3.1.3 Het gedrag van de consument is te allen tijde leidend. Dit wil zeggen dat de consument bepaalt of zij/hij zich voor een (of meerdere) project(en) inschrijft;



Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

## 3.2 Voorinschrijver

3.2.1 De voorinschrijver wordt periodiek geïnformeerd over de status van het project. Bij aanvang verkoop en/of verhuur ontvangt de voorinschrijver informatie. Een eventuele loting wordt uiteengezet. Een en ander wordt geregistreerd;

## 3.3 Inschrijver

3.3.1 De voorinschrijver (en in sommige gevallen de belangstellende) krijgt de mogelijkheid om de voorkeur voor specifieke woningen (in volgorde) kenbaar te maken;

## 3.4 Optant

3.4.1 De inschrijver of belangstellende krijgt voor een beperkte periode een optie toegewezen gekregen om tot een aankoopbeslissing en aankoop over te gaan. De toewijzing (bouwnummer en einddatum) wordt bevestigd. De bevestiging is zodanig opgesteld dat de optie, als de optant aan het eind van de optietermijn niet tot aankoop over gaat, automatisch is komen te vervallen.

Gedurende de optieperiode krijgt de optant alle noodzakelijke informatie over het project, de woning, de verkoopstukken et cetera. Een en ander wordt geregistreerd;

3.4.2 De afloop van een optie wordt de (voormalig) optant bevestigd;

## 3.5 Koper/Huurder

3.5.1 De optant wordt, als hij tot aankoop/aanhuur wenst over te gaan, de contractstukken ter bestudering en ondertekening aangeboden. Na ondertekening door de opdrachtgever (in sommige gevallen namens de opdrachtgever door de medewerker van de NVM Nieuwbouwspecialist) ontvangt de koper een ondertekend exemplaar van het koopcontract;

## 3.6 Afvaller

3.6.1 Een voormalig belangstellende, voorinschrijver, inschrijver, optant alsmede de koper die ontbonden heeft, wordt geregistreerd als afvaller bij het project. Bij de registratie wordt vermeld in welk stadium en om welke reden de consument afziet van een woning in het project;

3.6.2 Een afvaller kan geïnformeerd worden over de (aanstaande) verkoop van nieuwbouwwoningen in een ander project;

## VI Het kantoor en de interne organisatie

### 1. Algemeen

1.1 Het kantoor dat zich als NVM Nieuwbouwspecialist wenst te profileren is NVM lid;



Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

- 1.2 Het voeren van de benaming NVM Nieuwbouwspecialist is alleen voorbehouden aan die kantoren die, op basis van de regels als vastgelegd in 'Implementatie specialisme: NVM Nieuwbouwspecialist', door de NVM als zodanig staan geregistreerd.
- 1.3 De NVM-makelaar in de directie van het kantoor is (eind)verantwoordelijk dat zij zich houdt aan de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw;
- 1.4 Advisering bij en verkoop/verhuur van nieuwbouwwoningen is een majeur onderdeel van de totale dienstverlening van het kantoor;
- 1.5 Het combineren van nieuwbouwadvisering en –verkoop/-verhuur met verkoop/verhuur in de bestaande bouw, advisering en bemiddeling bij hypotheekverstrekking, taxeren, verkoop/verhuur BOG is mogelijk.

## **2. Uitvoering werkzaamheden**

- 2.1 De directie ziet er op toe dat de diverse taken binnen de werkprocessen door deskundige medewerkers worden uitgevoerd;

## **3. Intern toezicht en Kantoorautomatiseringspakket**

- 3.1 De directie ziet er op toe dat de (werk)processen correct verlopen en kan dit met een ICT systeem aantonen;
- 3.2 De directie ziet er op toe dat de informatie van en over het project altijd correct en actueel is, als ook dat de gegevens over de geregistreerde beangstellenden, optanten et cetera, op een goede en veilige wijze zijn opgeslagen;
- 3.3 Er is een adequaat documentbeheer systeem;
- 3.4. De omvang van de processen, de noodzakelijke registratie en verantwoording is dermate omvangrijk dat het kantoor gebruikmaakt van een content management systeem dat de specifieke situatie rond de verkoop van nieuwbouwwoningen faciliteert. Zie ook Hoofdstuk VII;
- 3.5 Vanuit zijn Kantoorautomatiseringspakket controleert de directie van het kantoor gedurende de periode dat een project in verkoop is, minimaal 2 maal of de processen correct verlopen zijn. Van de controle wordt in een rapportage vastgelegd wanneer die plaatsvond, wat gecontroleerd werd, wat geconstateerd is, welke eventuele maatregelen zijn genomen.

## **4. Extern toezicht**

- 4.1 Met het Kantoorautomatiseringspakket stelt de directie uiterlijk binnen 2 maanden na afmelding van de laatste woning van het project, de interne controlerapportages en een project factsheet overeenkomstig bijlage 2, op;
- 4.2 De NVM (en/of een onafhankelijke derde partij namens de NVM) heeft de mogelijkheid periodiek te onderzoeken of de NVM Nieuwbouwspecialist overeenkomstig de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw werkt, de aan- en afmelding van woningen goed verloopt,

de interne controle rapportages voor handen zijn en de project factsheets beschikbaar zijn;

- 4.3 Als de NVM een informatie of klacht ontvangt dat een NVM Nieuwbouwspecialist niet overeenkomstig deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw werkt, kan zij een onderzoek starten en handelt de NVM na constatering overeenkomstig de NVM-regels.

## VII Kennis & informatievoorziening en –delen

### 1. Kennis

- 1.1 Om kwalitatief hoogwaardige adviezen te kunnen geven beschikt de NVM Nieuwbouwspecialist als kantoor over voldoende kennis. Kennis laat zich in dit kader uitsplitsen in een aantal varianten:
- (woning)Marktkennis - om de kansen en bedreigingen voor een nieuwbouwlocatie of -project in kaart te brengen;
  - Kennis van de consument – om de specifieke doelgroep voor een nieuwbouwlocatie of -project te benoemen;
  - Kennis over de opdrachtgever – om te adviseren wat de opdrachtgever op deze locatie wenst en of de opdrachtgever in zijn bedrijfsvoering belang heeft bij productoptimalisatie;
  - Marketingkennis – om een goed beeld te kunnen schetsen van de benodigde marketinginspanning om tot (volledige) afzet van de te realiseren woningen te komen;
- 1.2 De NVM Nieuwbouwspecialist adviseert de opdrachtgever in het kader van een duurzame *samenwerking* en op basis van zijn *kennis* en *kwaliteit*, op welke wijze en wanneer het project in de markt kan worden gezet, zodat *effectief resultaat* wordt bereikt;
- 1.3 Om de belangstellenden voor de aankoop / huur van een nieuwbouwwoning goed volledig en effectief te informeren, werken de medewerkers van de NVM Nieuwbouwspecialist optimaal samen, beschikken zij over empathisch vermogen, en zijn ze doelgericht om te komen tot een transactie;

### 2. Informatievoorziening

- 2.1 De opdrachtgever krijgt toegang tot een afgeschermd deel van het Kantoorautomatiseringspakket ('mijn project') zodat hij altijd een actueel beeld heeft van de voortgang bij verkoop en/of verhuur van de nieuwbouwwoningen. In deze omgeving staan van het project de met kopers/huurder en optanten vigerende documenten zoals de (model) KAO, splitsingsakte en –tekening, meer- en minderwerklijst et cetera. Een overzicht van de minimale documenten in 'mijn project' is opgenomen in bijlage 3

De opdrachtgever dient de mogelijkheid te hebben om een overzicht van de vervallen termijnen (bouwnummer, termijn en datum) tot deze ‘mijn project’ omgeving te uploaden;

- 2.2 Afgezien de eigen toegang met inlog tot ‘mijn project’ als hiervoor beschreven, ontvangt de opdrachtgever periodiek een gestandaardiseerde update over de voortgang bij verkoop en/of verhuur van het project. In bijlage 4 wordt de minimale inhoud van de rapportage weergegeven;
- 2.3 Om de opdrachtgever in één overzicht te informeren over al zijn projecten bij NVM Nieuwbouwspecialisten, dus NVM Nieuwbouwspecialist overstijgend, dient het Kantoorautomatiseringspakket van de NVM Nieuwbouwspecialist informatie als bedoeld in bijlage 5 actueel door te sturen aan de database van waaruit het totaaloverzicht van de opdrachtgever wordt samengesteld.

### **3. Informatie delen**

- 3.1 Om de opdrachtgever(s) in het adviesstadium goed en actueel te adviseren is het voor de NVM Nieuwbouwspecialist van belang over zoveel mogelijk data te beschikken. Hiertoe behoren onder meer de uitwisselingsgegevens, zoals deze tot stand zijn gekomen doordat NVM Makelaars en NVM Nieuwbouwspecialisten object-, subject en transactiegegevens aan de NVM Database melden;
- 3.2 De NVM Nieuwbouwspecialist mag voor onderzoeksdoeleinden gebruik maken van verzamelde gegevens onder voorwaarde dat
  - Het eigendom van de gegevens wordt gerespecteerd;
  - Eventueel te herleiden personen niet worden benaderd;
  - De NVM Nieuwbouwspecialist zelf zijn object-, subject en transactiegegevens volledig in de uitwisseling beschikbaar stelt.
- 3.3 De gegevens die voor onderzoeksdoeleinden beschikbaar worden gesteld, komen voort uit de Tiara-specificaties. Het eigendom van deze gegevens berust bij het kantoor dat de gegevens toevoegt;
- 3.4 Het wordt de NVM toegestaan de verzamelde data te gebruiken om onderzoek te doen naar de landelijke en regionale nieuwbouwmarkt en daarover te publiceren. Onderzoek en de publicatie heeft mede tot doel de NVM en specifiek de NVM Nieuwbouwspecialist te profileren als gezaghebbend op lokale en soms regionale nieuwbouwvraagstukken;
- 3.5 Zonder toestemming van de opdrachtgever en de kopers/huurders worden de gegevens van de kopers en/of huurders niet aan derden beschikbaar gesteld. Uitzondering hierop vormen de projectnotaris en het waarborginstituut. Informatieverstrekking via het automatiseringssysteem van de NVM Nieuwbouwspecialist is toegestaan mits hij kan garanderen dat alleen de door hem beschikbaar te stellen informatie wordt overgedragen.

## **4. Kantoorautomatiseringspakket Nieuwbouw**

- 4.1 Als NVM-lid is de NVM Nieuwbouwspecialist gehouden aan de uitwisselingsplicht. Om tot uitwisseling te komen zijn er meerdere aanbieders van ‘Kantoorautomatiseringspakketten’. De werkprocessen bij projectmatige verkoop/verhuur van nieuwbouwwoningen wijken op meerdere onderdelen af van de processen bij de diensten in de ‘bestaande bouw’. Om die reden werkt de NVM Nieuwbouwspecialist voor de (ver)nieuwbouw gerelateerde activiteiten alleen met een Kantoorautomatiseringspakket wat aansluit op de specifieke werkprocessen en derhalve minimaal voldoet aan hetgeen benoemd in deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw;
- 4.2 Het volledig Aanmelden en Afmelden van alle woningen in een nieuwbouwproject is op basis van het lidmaatschap van de NVM verplicht;
- 4.3 De NVM Nieuwbouwspecialist kan, indien de opdrachtgever gegevens van een project digitaal via een Gateway beschikbaar stelt voor vermelding op funda, daarvan gebruik maken. Het Kantoorautomatiseringspakket is hierop toegerust. De NVM Nieuwbouwspecialist dient zich bij deze werkwijze er van te vergewissen dat wordt voldaan aan de uitwisselingsplicht (waarbij de Gateway bedoeld is als brug naar funda Nieuwbouw);
- 4.4 De NVM Nieuwbouwspecialist stuurt met het Kantoorautomatiseringspakket project-, woning en klantgegevens door naar de NVM Database (uitwisseling), de website van de NVM Nieuwbouwspecialist, de projectwebsite, funda nieuwbouw, eventuele lokale of regionale platforms;
- 4.5 De NVM Nieuwbouwspecialist kan met het Kantoorautomatiseringspakket de klant door diverse stadia (als beschreven in V3.1 t/m 3.5) volgen. Als een klant afziet van een woning in een project, volgt registratie (project, stadium, datum en reden), waarbij bij reden een aantal standaardkeuzes en een open invoerveld mogelijk is;
- 4.6 De NVM Nieuwbouwspecialist biedt met het Kantoorautomatiseringspakket de opdrachtgever een ‘mijn project’ omgeving, zoals beschreven in art.VII3.1, aan;
- 4.7 De NVM Nieuwbouwspecialist levert met het Kantoorautomatiseringspakket de opdrachtgever de rapportage zoals beschreven in art. VII3.2 (bijlage 4) ;
- 4.8 De NVM Nieuwbouwspecialist stuurt met het Kantoorautomatiseringspakket informatie zoals beschreven in art VII3.3 (bijlage 5) door naar een database waarvandaan de opdrachtgever een totaaloverzicht van al zijn lopende projecten, ongeacht de NVM Nieuwbouwspecialist, wordt aangeboden;
- 4.9 De NVM Nieuwbouwspecialist voldoet met het Kantoorautomatiseringspakket aan de specificaties voor uitwisseling en delen zoals bedoeld in artikel VII4.3 (bijlage 6)
- 4.10 De NVM Nieuwbouwspecialist is met het Kantoorautomatiseringspakket bij collegiale samenwerking met een NVM Nieuwbouwspecialist in staat op projectniveau met het andere Kantoorautomatiseringspakket van de collega te communiceren;

Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

- 4.11 De NVM Nieuwbouwspecialist kan met het Kantoorautomatiseringspakket op een eenvoudige wijze op basis van inschrijvingen en voorkeuren van belangstellenden, opties toe te kennen;
- 4.12 De NVM Nieuwbouwspecialist koppelt met het Kantoorautomatiseringspakket nieuwbouwwoningen (bouwnummer/adres) aan personen (in status optant, koper of huurder);
- 4.13 De NVM Nieuwbouwspecialist biedt met het Kantoorautomatiseringspakket de koper/huurder een 'mijn nieuwbouwwoning' omgeving aan met nader te bepalen specificaties;
- 4.14 De NVM Nieuwbouwspecialist kan met het Kantoorautomatiseringspakket op basis van de eerder ingevoerde termijnindeling, de rente ingangsdata en de datum ondertekenen koopcontract, op eenvoudige wijze een bouwrenteberekening maken.

## **VIII Opleiding & ervaring**

1. De directie garandeert de opdrachtgever dat alle medewerkers van de NVM Nieuwbouwspecialist opgeleid zijn om bij de uitvoering van de diensten waartoe opdracht is verstrekt te voldoen aan de kwaliteitseisen, zoals deze in dit document zijn opgenomen;
2. De NVM Nieuwbouwspecialist beschikt over kennis van de lokale woningmarkt en aantoonbare ervaring met betrekking op het adviseren bij (ver)nieuwbouwprojecten, herbestemmings- transformatietrajecten, de verkoop c.q. verhuur van nieuwbouwwoningen en/of de verkoop van kavels;

## **IX Kwaliteit en Integriteit**

1. De diensten van de NVM Nieuwbouwspecialist (adviezen, verkoop en verhuur) zijn er op gericht de best mogelijke afzet van de nieuwbouwwoningen in een project tot stand te brengen;
2. De opdrachtgever mag verwachten dat de NVM Nieuwbouwspecialist in de adviesfase bijdraagt aan planoptimalisatie en aansluiting zoekt (qua kwaliteit en financiële haalbaarheid) bij de mogelijkheden van de doelgroep voor de locatie. Dit alles om het project in een aanvaardbaar risicoprofiel op de markt te brengen;
3. De opdrachtgever mag verwachten dat de NVM Nieuwbouwspecialist de belangstellenden voor nieuwbouwwoningen goed en volledig informeert, hen het project, de tekeningen, de contractstukken duidelijk uitlegt (indien mogelijk hen begeleidt over de bouwplaats), hen de ruimte geeft tot besluit te komen waarbij oog is voor de voortgang van verkoop en verhuur;

4. De NVM Nieuwbouwspecialist voert namens de opdrachtgever voor een locatie / project diensten uit waarbij de NVM Nieuwbouwspecialist te maken kan krijgen met overige opdrachtgevers en consumenten. De NVM Nieuwbouwspecialist doet de werkzaamheden voor de opdrachtgever naar eer en geweten en behartigt diens belang;
5. Bij informatieverstrekking aan belangstellenden en tijdens de verkoop-/verhuurgesprekken is de NVM Nieuwbouwspecialist zich er van bewust dat hij namens de opdrachtgever optreedt;
6. Het is mogelijk dat de NVM Nieuwbouwspecialist gelijktijdig wellicht concurrerende projecten in portefeuille heeft. De opdrachtgever kan rekenen op een professionele houding van de NVM Nieuwbouwspecialist, waardoor de belangen van de opdrachtgever niet worden benadeeld;
7. Zoals beschreven in artikel V3.1.3 is de consument leidend bij haar/zijn keuzes. Voor zover de consument haar/zijn gegevens door de NVM Nieuwbouwspecialist laat registreren, verzamelt deze consumentendata voor adviesdoeleinden (woonwensen) en afzet (verkoop/verhuur woningen). De herkomst van de consumentendata is divers. Als een consument zich bij de NVM Nieuwbouwspecialist aanmeldt als belangstellende voor een project, is het aan de consument of zij/hij zich ook voor andere woningen (nieuwbouw of bestaand) wenst in te schrijven. De NVM Nieuwbouwspecialist registreert de consumentenstatus adequaat in het werkproces. De opdrachtgever kan desgewenst inzicht krijgen in het leads verloop van het project;
8. Als een koper of huurder in het project bij de NVM Nieuwbouwspecialist de opdracht geeft tot verkoop c.q. verhuur van de 'oude' woning, winkel of het kantoor, dan staat de opdracht los van de opdracht jegens de opdrachtgever. Richting de koper/huurder treedt de NVM Nieuwbouwspecialist met betrekking tot de aankoop/aanhuur altijd op namens de opdrachtgever. Bij conflicterende zaken geeft de NVM Nieuwbouwspecialist zijn opdracht aan de koper/huurder terug;
9. Indien een opdrachtgever, een klant en/of een NVM collega van mening is dat een NVM Nieuwbouwspecialist zich niet houdt aan de regels van de NVM, inclusief deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw, dan worden zij uitgenodigd bij de NVM een klacht in te dienen. Een ingediende klacht kan resulteren in een procedure bij het Tuchtcollege. Zie ook van hoofdstuk VI de artikelen 4.2 en 4.3.

## **X De NVM**

1. De NVM houdt een register bij van NVM Nieuwbouwspecialisten;
2. Als er twijfel is of de NVM Nieuwbouwspecialisten overeenkomstig deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw werkt, kan de NVM zoals eerder is beschreven onderzoek doen en maatregelen opleggen;

Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

3. NVM kan, eventueel na consultatie NVM Nieuwbouwspecialisten, stakeholders en/of opdrachtgevers van de NVM Nieuwbouwspecialisten, de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw wijzigen.

Nieuwegein, december 2014

Bijlage 1	Definities	
Bijlage 2	Aanvulling op VI4.1,	Factsheet samenvatting nieuwbouwproject
Bijlage 3	Aanvulling op VII2.1,	'Mijn project' voor de opdrachtgever
Bijlage 4	Aanvulling op VII2.2,	Periodieke informatie voor de opdrachtgever
Bijlage 5	Aanvulling op VII2.3,	Makelaar overstijgende informatie voor de opdrachtgever



Bijlage 1,  
definities

---

NVM Nieuwbouwspecialist	<p>Een NVM Nieuwbouwspecialist is een NVM kantoor dat werkt overeenkomstig deze NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw en als zodanig bij de NVM is geregistreerd.</p> <p>De NVM Nieuwbouwspecialist weet de woonbehoefte van de consument onderbouwd te vertalen naar goede en marktconforme productontwikkeling. Daartoe beschikt de NVM Nieuwbouwspecialist over relevante en actuele kennis en kunde op gebied van vastgoedontwikkeling, publiek- en privaatrecht, bouwkunde, (ver)nieuwbouw, transformatie, herbestemming, marktanalyse, marketing en verkoop of verhuur. De NVM Nieuwbouwspecialist is in staat zich te presenteren als professioneel gesprekspartner en marktadviseur voor ontwikkelaars van woningprojecten (nieuwbouw en vanuit transformatie) en de gemeenten waarin deze projecten gelegen zijn.</p>
Aanmelden	<p>Het invoeren van een nieuwbouwwoning omfattende algemene gegevens over de woning, prijs (grond-, appartementsrecht en bouwtermijnen), condities en adres (indien beschikbaar) in een door de NVM gecertificeerd Kantoorautomatiseringspakket waardoor uitwisseling met de NVM database tot stand komt en doorplaatsing naar funda Nieuwbouw mogelijk is.</p> <p>Alle nieuwbouwwoningen dienen te worden aangemeld.</p> <p>Aanmelding als project is mogelijk. Voor het aanmelden mag gebruik worden gemaakt van een Gateway mits de makelaar zich houdt aan de door de NVM gestelde voorwaarden.</p>
Advies	<p>Een duiding van de marktkansen en/of behoeften voor een locatie of plan. Afhankelijk van de opdracht met risico analyse, concurrentie positie, planoptimalisatie et cetera. Een advies moet minstens antwoord geven op de vraag van de opdrachtgever. In een advies worden bronnen benoemd. Een advies is schriftelijk, mondeling of een combinatie van beide.</p>
Afmelden	<p>Het in een door de NVM gecertificeerd Kantoorautomatiseringspakket aangeven dat de nieuwbouwwoning definitief verkocht is, waarbij bij afmelding de adresgegevens zijn opgegeven.</p>

	<p>Bij het afmelden wordt de verkoopprijs op basis van de totaalprijs na afbouw (grondtermijn, appartementsrecht en alle bouwtermijnen) exclusief bouwrente) weergegeven. Het afmelden geschiedt op woningniveau waarbij als transactiedatum de datum ondertekening door de koper c.q. huurder wordt geregistreerd.</p>
Afvaller	<p>Consument die na belangstelling te hebben getoond voor een (woning in een) project, na (voor)inschrijving dan wel optant te zijn, afziet van aankoop of huren van een woning in dat project.</p>
Belangstellende	<p>Consument die belangstelling toont voor een nieuwbouwwoning</p>
Collega-makelaar	<p>Een makelaar die samen met de ‘directie makelaar’ betrokken is bij de uitvoering van een opdracht (advies, verhuur en/of verkoop). De communicatie met de opdrachtgever verloopt via de directie-makelaar. De makelaar is zelf aansprakelijk voor zijn handelingen en/of werkprocessen;</p>
Directie makelaar	<p>De makelaar die, bij een samenwerking met een collega makelaar, naar de opdrachtgever verantwoordelijk is voor de communicatie. De directie-makelaar is niet verantwoordelijk voor de handelingen en de werkprocessen van de collega makelaar.</p>
Funda	<p>Consumenten website waarop woningen die voor verkoop en/of verhuur worden aangeboden.</p>
Funda Nieuwbouw	<p>Consumenten website van Funda waar specifieke nieuwbouwwoningen en kavels op project, type en op bouwnummerniveau worden getoond. Funda Nieuwbouw plaatst woningen door op Funda.</p>
Gateway	<p>Een systeem waarmee de Opdrachtgever digitaal gegevens over een nieuwbouwproject op woningniveau beschikbaar stelt en direct kan worden ingelezen in het Kantoorautomatiseringspakket.</p>
Herbestemmen	<p>Onderzoek of project waarbij woningen in/op danwel ter plaatse van een bestaande bebouwing en/of kavel met andere bestemming gepland cq gesitueerd zijn.</p>
Huurder	<p>Consument die het huurcontract voor een nieuwbouwwoning heeft ondertekend.</p>
Inschrijver	<p>Consument die in aanmerking wil komen voor een nieuwbouwwoning in een project.</p>
Intrekken	<p>Het in een door de NVM gecertificeerd Kantoorautomatiseringspakket registreren (mede met het doel voor uitwisseling) dat de verkoop of verhuur van een project waarvan de nieuwbouwwoning deel uitmaakt, geen doorgang heeft.</p>
Kantoorautomatiseringspakket	<p>Een ICT pakket waarmee de NVM Nieuwbouwspecialist in staat is nieuwbouwwoningen via Tiara naar de NVM en funda</p>

	door te geven, en dat een uitgebreide CRM functie heeft voor het kantoor zelf, opdrachtgevers en consumenten. Het pakket werkt overeenkomstig de voorschriften en specificaties als genoemd in deze Kwaliteitsnorm.
KAO	Koop-/aannemingsovereenkomst. Hierbij rekening te houden met andere vormen zoals een afzonderlijke Koopovereenkomst en Aannemingsovereenkomst. Er wordt gewerkt met verschillende modellen afhankelijk van het Waarborginstituut, eigen grond / erfpachtgrond et cetera.
Koper	Iemand die het koopcontract voor een nieuwbouwwoning heeft ondertekend.
NVM	Nederlandse Vereniging van Makelaars.
NVM Wonen	Vakgroep Wonen van de NVM.
NVMSOM	Opleidingsinstituut van de NVM.
NVM Erecode	Een statuut waaraan iedere NVM makelaar zelf en diens medewerker(s) aan gehouden is (zijn). Zie ook de <u>Erecode</u> .
Neprom	Nederlandse Vereniging van Projectontwikkelings Maatschappijen, samen met NVB vanuit opdrachtgeversperspectief gesprekspartner over de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw.
Nieuwbouwwoning	Een woning die nog gebouwd moet worden, in aanbouw is of na realisatie nog niet door de eerste bewoner (koper of huurder) in gebruik is genomen.
NVB	Nederlandse Vereniging van Bouwers & Ontwikkelaars, samen met Neprom vanuit opdrachtgeversperspectief gesprekspartner over de NVM Kwaliteitsnorm Nieuwbouw.
Opdrachtgever	De ontwikkelaar, bouwer en/of (overheids)instelling die de NVM Nieuwbouwspecialist opdraagt activiteiten te ontplooiën.
Optant	Consument die een optie heeft toegewezen gekregen voor een specifiek bouwnummer in een project.
Project	Een als geheel te beschouwen en in één bouwstroom te realiseren verzameling van (te realiseren) woningen ongeacht het type. Een project kan evenwel gefaseerd worden.
Project in voorbereiding	Een project waarvoor de NVM Nieuwbouwspecialist opdracht tot verkoop / verhuur heeft, maar waarvan de afzet nog in voorbereiding is. Een project mag maximaal zes maanden voor start afzet als 'project in voorbereiding' worden aangemeld.
Service Level Agreement (SLA)	Ondersteunend document behorend tot de opdrachtbevestiging tussen opdrachtgever en de NVM Nieuwbouwspecialist, waarin specifieke afspraken over verwachtingen en kwaliteit van dienstverlening over en weer worden vastgelegd.
Tiara	Benaming van de structuur om tot uitwisseling van gegevens tussen de Kantoorautomatiseringspakketten, de NVM database en Funda te komen. Tiara wordt beheert door de NVM.

Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

Transformatie	Zie Herbestemmen.
Verkocht	Status waar de verkoop van de woning definitief verkocht is.
Verkocht onder voorbehoud	Status waar de verkoop van de nieuwbouwwoning nog niet definitief is omdat het benodigde voorverkooppercentage nog niet gehaald is en/of de door koper gestelde voorwaarden zoals 'verkoop eigen woning' en 'verkrijgen financiering' nog niet zijn vervallen.
Voorinschrijver	Consument die zich laat registreren als belangstellende voor een project wat nog niet in verkoop/verhuur is, met als doel nader geïnformeerd te worden over projectgegevens en start verkoop / verhuur.

Versie 1.1 d.d. 11 december 2014

## Bijlage 2

Aanvulling op VI4.1,  
Factsheet samenvatting nieuwbouwproject

---

- Naam project
- Opdrachtgever
- Makelaar (s)
- Aantal woningen
- Start verkoop
- Gaat project door (veelal 70%)
- Laatste afmelding
- In max. 70 woorden, wat waren de USP c.q. wat is de reden dat project niet door is gegaan afgezien het voorverkooppercentage

## Bijlage 3

### Aanvulling op VII.2.1

'Mijn project' voor de opdrachtgever

---

- Naam opdrachtgever
- Naam project
- Datum start verkoop
- Documentbeheer ('alleen lezen')
  - Model contracten
  - Vergunning / Huisnummerbeschikking
  - Splitsingsakte en –tekening
  - Meer- en minderwerklijst
  - De digitale documentatie
- De prijslijst (bouwnummer / adres)
- De optielijst (bouwnummer / adres)
- Aantal woningen in aanbod + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen nog vrij beschikbaar
- Aantal woningen onder optie + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen onder optie met tekenafpraak + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen verkocht/verhuurd + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen gepasseerd + totale verkoopwaarde
- % verkocht van het totaal
- Op bouwnummerniveau:
  - Referentie naar bouwnummer
  - Naam bouwtype
  - Verkoopstatus bouwnummer (beschikbaar, interesse, optie, verkocht, gepasseerd, ontbindende voorwaarden vervallen)
  - Datum informatief gesprek met potentiële koper
  - Datum optie vervallen
  - Datum tekenafpraak
  - Datum transport
  - Datum ontbindende voorwaarden vervallen
  
- De NAW gegevens van de kopers / huurders (bouwnummer / adres)

Upload functie voor de opdrachtgever (onder meer voor overzicht vervallen termijnen per bouwnummer)

## Bijlage 4

### Aanvulling op VII2.2, Periodieke informatie voor de opdrachtgever

---

- Naam project
- Datum start verkoop
- Datum uitdraai informatie
- Op woningniveau (bouwnummer / adres) :  
verkoop-/verhuurprijs                      status ('in aanbod', 'onder optie', 'verkocht', 'verhuurd')
- Statuswijzigingen op woningniveau t.o.v. vorige rapportage
- Aantal woningen in aanbod + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen nog vrij beschikbaar
- Aantal woningen onder optie + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen onder optie met tekenafpraak + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen verkocht/verhuurd + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen gepasseerd + totale verkoopwaarde
- % verkocht van het totaal
- Totaaltelling woningen naar status
- Totaaltelling verkoop-/verhuurwaarde naar status
- Statuswijzigingen op woningniveau t.o.v. vorige rapportage
- Op bouwnummerniveau:
  - Referentie naar bouwnummer
  - Naam bouwtype
  - Verkoopstatus bouwnummer (beschikbaar, interesse, optie, verkocht, gepasseerd, ontbindende voorwaarden vervallen)
  - Datum informatief gesprek met potentiële koper
  - Datum optie vervallen
  - Datum tekenafpraak
  - Datum transport
  - Datum ontbindende voorwaarden vervallen



## Bijlage 5

### Aanvulling op VII2.3

### Makelaar overstijgende informatie voor de opdrachtgever

---

- Naam project
- Start verkoop
- Aantal woningen in aanbod + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen onder optie + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen onder optie met tekenafpraak + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen verkocht/verhuurd + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen gepasseerd + totale verkoopwaarde
- Aantal woningen nog vrij beschikbaar en totale verkoopwaarde
- % verkocht van het totaal