

Opzet puntenverdeling Verkooprijindicatie

Puntenverdeling Verkooprijindicatie				
Praktijktoets Register-Makelaar Wonen				
Onderdeel	Subonderdeel		Punten	
Verkooprijindicatie 1	Inleiding	1	8	
	Gegevens woning	2	23	
	Meetstaat	3	20	
	Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	4	12	
	Overzicht van de buurt	5	13	
	Verwachte opbrengst	6	75	
	Ontwikkelingen op de woningmarkt	7	21	
	Doelgroep en marketingplan	8	14	
	Conclusie inclusief eindadvies	9	17	
	Uw woning verkopen?	10	10	
	Totaal maximaal aantal punten			213
	Cesuur (70 %)			149
Verkooprijindicatie 2	Inleiding	1	8	
	Gegevens woning	2	23	
	Meetstaat	3	20	
	Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	4	12	
	Overzicht van de buurt	5	13	
	Verwachte opbrengst	6	75	
	Ontwikkelingen op de woningmarkt	7	21	
	Doelgroep en marketingplan	8	14	
	Conclusie inclusief eindadvies	9	17	
	Uw woning verkopen	10	10	
	Totaal maximaal aantal punten			213
	Cesuur (70%)			149

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	

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) (4 pnt)	
3. Geeft juiste kenmerken van het woonobject (type woning, aantal kamers, bouwjaar, voorlopig energielabel, WOZ-waarde per 01-jan-..., onderhoud binnen, onderhoud buiten en garage soort) (4 pnt)	
4. Geeft een algemene omschrijving van de woning (5 pnt)	
5. Geeft een algemene omschrijving van de omgeving (5 pnt)	
6. Benoemt de bijzonderheden m.b.t. de woning (3 pnt)	
Totaal aantal behaalde punten	

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 (gebruiksoppervlakte wonen, overige inpandige ruimte, gebouwgebonden buitenruimte & externe bergruimte) (4 pnt) - m ² totale woning wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 4 pnt - m ² totale woning wijkt >10 - ≤ 14 % af van norm = 2pnt - m ² totale woning wijkt >14 - ≤ 20 % af van norm = 1 pnt - m ² totale woning wijkt >20 % af van norm = 0 pnt	
3. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² woonlagen (oppervlakte bouwlaag, correcties, gebruiksoppervlakte wonen, overige inpandige ruimte & gebouwgebonden buitenruimte) (12 pnt) - m ² woonlagen wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 12 pnt - m ² woonlagen wijkt >10 - ≤ 14 % af van norm = 6pnt - m ² woonlagen wijkt >14 - ≤ 20 % af van norm = 2 pnt - m ² woonlagen wijkt >20 % af van norm = 0 pnt	
4. Geeft actuele gegevens m.b.t. m ² externe ruimte (bergruimtes) (3 pnt) - m ² externe ruimte wijkt 0 - ≤ 10 % af van norm = 3 pnt - m ² externe ruimte wijkt >10 - ≤ 14 % af van norm = 2pnt - m ² externe ruimte wijkt >14 - ≤ 20 % af van norm = 1 pnt - m ² externe ruimte wijkt >20 % af van norm = 0 pnt	
Totaal aantal behaalde punten	

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	

5. Overzicht van de buurt	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een algemene en actuele beschrijving van de buurt van de woning (3 pnt)	
2. Benoemt relevante voorzieningen in de buurt van de woning (5 pnt)	
3. Benoemt specifieke kenmerken van de buurt van de woning (5 pnt)	
Totaal aantal behaalde punten	

6. Verwachte opbrengst	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een indicatie van de verwachte opbrengstwaarde. - Verwachte opbrengstwaarde wijkt 0 - ≤ 10 % af van normantwoord = 55 pnt - Verwachte opbrengstwaarde wijkt > 10 - ≤ 12 % af van normantwoord = 27 pnt - Verwachte opbrengstwaarde wijkt > 12 - ≤ 14 % af van normantwoord = 13 pnt	

<ul style="list-style-type: none"> - Verwachte opbrengstwaarde wijkt > 14 - ≤ 16 % af van normantwoord = 6 pnt - Verwachte opbrengstwaarde wijkt > 16 - ≤ 18 % af van normantwoord = 3 pnt - Verwachte opbrengstwaarde wijkt > 18 - ≤ 20 % af van normantwoord = 2 pnt - Verwachte opbrengstwaarde wijkt > 20 % af van normantwoord = 0 pnt 	
2. Beargumenteert de verwachte opbrengstwaarde op logische wijze (hoe is de kandidaat tot deze opbrengstwaarde gekomen; is dit logisch/correct) (20 pnt)	
Totaal aantal behaalde punten	

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 (4 pnt)	
5. Benoemt de gemiddelde looptijd van te koop staande woningen (in het afgelopen jaar) (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 (in het afgelopen jaar) (genoemde gemiddelde transactieprijs is maximaal 10 % hoger of 10 % lager dan de vooraf vastgestelde gemiddelde transactieprijs) (3 pnt)	
Totaal aantal behaalde punten	

8. 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)	
4. Beschrijft meerdere relevante aanpassingen die de opdrachtgever kan doorvoeren om tot een hogere opbrengstwaarde te kunnen komen. (3 pnt)	
5. Beargumenteert waarom de genoemde aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstwaarde. (3 pnt)	

Totaal aantal behaalde punten	
-------------------------------	--

9. Conclusie inclusief advies	Aantal behaalde punten + argumentatie
1. Geeft een samenvatting van de relevante verkregen informatie uit voorgaande hoofdstukken (5 pnt)	
2. Geeft een conclusie betreffende de verwachte opbrengstwaarde (3 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. (4 pnt)	
Totaal aantal behaalde punten	

10. 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)	
3. Benoemt zijn gehanteerde opstartkosten (1 pnt)	
4. Benoemt zijn intrekingskosten (1 pnt)	
5. Levert een ondertekende Verkooprijnsindicatie af (2 pnt)	
Totaal aantal behaalde punten	

Totaalscore	
Onderdeel	Aantal behaalde punten per onderdeel
1. Inleiding	
2. Gegevens woning	
3. Meetstaat	
4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten	
5. Overzicht van de buurt	
6. Verwachte opbrengstwaarde	
7. Ontwikkelingen op de woningmarkt	
8. Doelgroep en marketingplan	
9. Conclusie en eindadvies	
10. Uw woning verkopen?	

Totaal aantal behaalde punten	
Voldoende = 171 of meer punten behaald Onvoldoende = 170 of minder punten behaald	Voldoende/onvoldoende*

* doorhalen wat niet van toepassing is