

**EINDTERMEN
TOETSTERMEN
TOETSMATRIJS
CESUUR**

**AANVULLEND WONEN
MAKELAAR-TAXATEUR O.Z. WONEN**



vastgoedcert

Inhoudsopgave

Toelichting	3
Eindtermen Makelaardijleer Wonen	4
Toetstermen Makelaardijleer Wonen	7
Toetsmatrijs en cesuur Makelaardijleer Wonen	25
Eindtermen Vakbekwaamheid Wonen	26
Toetstermen Vakbekwaamheid Wonen	28
Toetsmatrijs en cesuur Vakbekwaamheid Wonen	32

Toelichting

In de toetstermen komen drie taxonomiecodes aan bod, te weten kennis, inzicht en toepassing. Ter verduidelijking wat er met kennis, inzicht en toepassing bedoeld wordt, zijn deze termen hieronder verder uitgewerkt.

Kennis (K):

- kunnen reproduceren van relevante feiten
- kennen van bepaalde begrippen, c.q. abstracties (met een bepaald gebied kunnen associëren, een begrip in een bepaalde context kunnen plaatsen)
- herkennen of herinneren van enkelvoudige verbanden (tussen inhouden zoals feiten en begrippen)
- kunnen reproduceren van meervoudige verbanden, meestal in schema-vorm (tussen inhouden zoals relaties en structuren)
- kennen van bepaalde werkwijzen of vaardigheden (ter oplossing van problemen)
- kennen van bepaalde attitudes of instellingen die nodig zijn voor bepaalde gedragspatronen

Inzicht (I):

- inzicht in een feit, zodat dat feit kan worden verklaard en betekenis kan krijgen
- inzicht in begrippen, het doorzien van abstracte verbanden tussen verschillende feiten
- inzicht in relaties, het begrijpen van vaste verbanden tussen twee feiten en/of begrippen
- inzicht in structuren, het begrijpen van meervoudige relaties
- inzicht in methodes, het begrijpen van werkwijzen om bepaalde problemen op te lossen
- inzicht in attitudes, het begrijpen van effectiviteit en efficiëntie van bepaalde gedragspatronen

Toepassing (T):

- toepassen van feiten, hanteren of plaatsen in een bepaalde context
- toepassen van begrippen, in een bepaalde taak of opdracht die duidelijk verschillend is van de oorspronkelijke leersituatie
- toepassen van relaties, enkelvoudige verbanden kunnen leggen tussen feiten of begrippen in andere dan de oorspronkelijke leersituaties
- toepassen van structuren, het kunnen ontwerpen of hanteren van bepaalde complexe theorieën of systemen, bijvoorbeeld het confronteren van een bepaalde situatie met bekende theorieën of systemen
- toepassen van methodes, het productief en/of creatief kunnen toepassen van bepaalde manieren van aanpak bij een opgelegde taak
- toepassen van attitudes, het omzetten van bepaalde houdingen of instellingen in nieuwe situaties die daarop een beroep doen

Eindtermen Makelaardijleer Wonen

De kandidaat dient:

Algemeen

zijn kennis van en inzicht in het taakgebied van de makelaar - transacties, advisering, taxaties en beheer - bij problemen die betrekking hebben op de verschillende soorten gebouwde en ongebouwde onroerende zaken te kunnen toepassen, mede met gebruikmaking van kennis uit andere disciplines.

A. Makelaardij

- a. in staat te zijn aan te geven wie en wat de makelaar is en hoe deze naar cliënten, wederpartijen en derden moet optreden; hij/zij dient te weten op welke wijze certificatie/registratie is geregeld;
- b. in staat te zijn duidelijk te maken hoe de makelaar zijn taken moet uitvoeren en welke belangrijke functie de makelaar heeft ter zake van de vele onroerende zaak transacties, de advisering, de taxaties en het beheer.

B. Koop en verkoop

- a. in staat te zijn op professionele wijze de belangen van de opdrachtgever optimaal te behartigen; daarvoor dient hij/zij in staat te zijn kennis, inzicht en vaardigheden, behorend bij andere vakken te integreren in de begeleiding van transacties en advisering; het gaat hierbij in hoofdzaak om:
 - privaatrechtelijke aspecten;
 - bouwkundige aspecten;
 - publiekrechtelijke aspecten;
 - communicatieve vaardigheden en onderhandelingstechnieken;
 - juiste interpretatie van de wensen en bedoelingen van de opdrachtgever;
- b. in staat te zijn koopovereenkomsten op een juiste wijze vast te leggen in een akte en te beoordelen of de tot levering bestemde akte voldoet aan de tussen partijen gesloten koopovereenkomst;
- c. in staat te zijn aan de onder a. en b. geformuleerde eisen te voldoen ten aanzien van bestaande dan wel nieuw gebouwde onroerende zaken die al dan niet bestemd zijn voor bewoning;
- d. kennis te hebben van wettelijke voorschriften, zoals ten aanzien van subsidies en fiscale aspecten;
- e. inzicht te hebben in de functies van openbare verkopeningen, en de taken die de makelaar hierbij kan krijgen.

C. Huur, verhuur en beheer

- a. in staat te zijn op een juiste wijze aan te geven welke wettelijke voorschriften van toepassing zijn op welke soorten onroerende zaken;
- b. kennis van en inzicht in de wettelijke voorschriften inzake huurprijs en huurtermijn, voor huur van woonruimte te hebben;

- c. op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de opdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze vast te leggen in een akte; hiervoor zijn noodzakelijk, kennis van en inzicht in onder meer:
- juridische aspecten;
 - bouwkundige aspecten;
 - communicatieve vaardigheden;
 - beheeraspecten;
 - subsidiemogelijkheden.

D. Financiering

- a. kennis te hebben van de wettelijke voorschriften inzake het hypotheekrecht, van het belang van het hypotheekrecht in het algemeen en van de betekenis van het hypotheekrecht voor hypotheekgever en hypotheeknemer in het bijzonder;
- b. kennis te hebben van de verschillende hoofdvormen van hypotheek naar hoogte en naar vorm van aflossing, alsmede inzicht te hebben in de verschillen tussen de voor- en nadelen van die hoofdvormen;
- c. in staat te zijn de hypotheekgever:
- duidelijk te maken welke woonlasten passen bij diens inkomen;
 - in grote lijnen uit te leggen welke hypotheekvormen voor hem in aanmerking komen;
 - aan te geven welke de kosten zijn die gepaard gaan met een hypothecaire lening;
 - uit te leggen hoe de fiscale voordelen van een hypothecaire lening uitwerken;
 - aan te geven hoe de procedure van aanvraag tot inschrijving van de hypotheekakte verloopt;
- d. in staat te zijn documenten zoals de aanbieding van de bank - met inbegrip van de daarbij behorende algemene voorwaarden en de concept hypotheekakte - globaal te beoordelen.

E. Taxatieleer

- a. inzicht te hebben in het doel van de taxatieopdracht, om te weten welke waarde moet worden vastgesteld, alsmede kennis te hebben van de diverse waardebegrippen;
- b. vast te kunnen stellen welke informatie noodzakelijk is om op een juiste wijze de opdracht te kunnen uitvoeren en tot een verantwoord oordeel te komen;
- c. de verschillende methodes van waardebepaling te kunnen toepassen en begrijpen;
- d. doeltreffend en correct te kunnen rapporteren en aangeven welke factoren een rol hebben gespeeld bij de waardevaststelling.

F. t/m H. Marketing

- a. globaal inzicht te hebben in actuele methodes van marketingmanagement, in het bijzonder afgestemd op de sector van onroerende zaken in zijn geheel en de voornaamste producten en diensten daarbinnen;

- b. de huidige marktsituatie van een onderneming te kunnen bepalen in termen van sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen (i.e. een eenvoudige omgevingsanalyse uitvoeren);
- c. globaal inzicht te hebben in methodes van marktsegmentatie en doelgroepbepaling in consumenten- en industriële markten;
- d. globaal inzicht te hebben in de kenmerken en variaties in dienstverleningsprocessen en de marketing van dienstverlening.
- e. inzicht te hebben in factoren die het koopproces inzake onroerende zaken en verwante productgroepen beïnvloeden en mede bepalen;
- f. kennis te hebben van de voornaamste technieken ter optimalisering van de dienstverlening.

Examen Assistent-Makelaar

De in dit document opgenomen gearceerde toetstermen worden geëxamineerd in het examen Assistent-Makelaar Wonen.

Toetstermen Makelaardijleer Wonen

De kandidaat

A. Makelaardij

A.1. Geschiedenis en organisaties

- A.1.1 ... kan het begrip makelaar definiëren. (K)
- A.1.2 ... kan de historische ontwikkeling van het beroep makelaar in onroerende zaken in hoofdlijnen (registratie, beëdiging, certificering) samenvatten. (K)
- A.1.3 ... kan de bepalingen in het Wetboek van Koophandel met betrekking tot tussenpersonen die op de makelaar van toepassing zijn noemen. (K)
- A.1.4 ... kan de diverse makelaarsorganisaties op landelijk, Europees en mondiaal niveau noemen. (K)
- A.1.5 ... kan globaal de objectief waarneembare verschillen tussen de brancheorganisaties zoals de NVM, VastgoedPro en VBO noemen. (K)
- A.1.6 ... kan de diverse werkzaamheden van brancheorganisaties opsommen. (K)

A.2. Taak en functie van de makelaar, certificering

- A.2.1 ... kan de verschillende taken van een makelaar opsommen en deze taken beschrijven. (K)
- A.2.2 ... kan beschrijven hoe een makelaar zich tegenover zijn cliënten, wederpartijen en derden moet opstellen. (K)
- A.2.3 ... kan het begrip persoonscertificatie omschrijven. (K)
- A.2.4 ... kan de certificeringsregeling van de Stichting VastgoedCert kort beschrijven. (K)

B. Koop, verkoop en veiling

B.1. Intakegesprek opdracht koop/verkoop

- B.1.1 ... kan met eigen woorden aangeven wat makelaars voor opdrachten kunnen uitvoeren. (I)
- B.1.2 ... kan aangeven welke aanbiedingsmethoden een makelaar heeft om onroerende zaken te koop aan te bieden. (K)
- B.1.3 ... kan aangeven welke informatie van belang is voor een makelaar bij een intakegesprek. (I)
- B.1.4 ... kan met eigen woorden aangeven wat onder een optie wordt verstaan. (I)
- B.1.5 ... kan de diverse begrippen aanbod en aanvaarding omschrijven. (I)
- B.1.6 ... kan de diverse begrippen aanbod en aanvaarding in een casus toepassen. (I)
- B.1.7 ... kan beschrijven welke informatie- en onderzoeksverplichting een makelaar bij een aan- of verkoop kan tegenkomen. (K)
- B.1.8 ... kan opsommen welke volmachten er zijn en wanneer en op welke wijze deze volmachten gebruikt worden. (K)

B.2. Koop- en verkooptransacties

- B.2.1 ... kan aangeven wat de diverse werkzaamheden zijn van een makelaar gedurende het gehele traject van intakegesprek tot en met de akte van levering. (I)
- B.2.2 ... kan aangeven wat de voorkomende bepalingen zijn in een koopovereenkomst. (K)
- B.2.3 ... kan aangeven wat de rol is van de algemene voorwaarden bij aan- of verkoop. (K)
- B.2.4 ... kan in een casus bepalen welke algemene voorwaarden bij aan- of verkoop van toepassing zijn. (T)
- B.2.5 ... kan een cliënt de verstrekte algemene voorwaarden uitleggen. (I)
- B.2.6 ... kan koopovereenkomsten op een juiste wijze vastleggen. (I)
- B.2.7 ... kan de benodigde elementen opsommen om een koopsom te bepalen. (K)
- B.2.8 ... kan beoordelen of de tot levering bestemde akte voldoet aan de tussen partijen gesloten koopovereenkomst. (I)
- B.2.9 ... kan opsommen welke beperkte gebruiksrechten er op onroerende zaken kunnen rusten. (K)
- B.2.10 ... kan de verschillen tussen de beperkte gebruiksrechten opnoemen. (I)
- B.2.11 ... kan aangeven wanneer een beperkt gebruiksrecht toegepast kan worden. (I)
- B.2.12 ... kan op basis van een casus aangeven welk(e) beperkte gebruiksrecht(en) er van toepassing zijn. (I)
- B.2.13 ... kan aangeven welke garantieregelingen er voor nieuwbouwwoningen zijn. (K)
- B.2.14 ... kan beschrijven wat de garantieregelingen met betrekking tot nieuwbouwwoningen inhouden. (I)
- B.2.15 ... kan beschrijven wat de Garantieregelingen met betrekking tot nieuwbouwwoningen/voormalig G.I.W. inhouden. (I)
- B.2.16 ... kan de begrippen meerwerk en minderwerk definiëren. (K)
- B.2.17 ... kan de rechtsgevolgen van een koopovereenkomst beschrijven. (K)
- B.2.18 ... kan de rechtsgevolgen van een koop-aannemingsovereenkomst beschrijven. (K)
- B.2.19 ... kan de rechtsgevolgen van een huurkoopovereenkomst beschrijven. (K)
- B.2.20 ... kan de rechtsgevolgen van een koop-huurovereenkomst beschrijven. (K)
- B.2.21 ... kan de rechtsgevolgen van een leaseovereenkomst beschrijven. (K)
- B.2.22 ... kan van een overeenkomst bepalen of een notariële akte vereist, gewenst of overbodig is. (I)
- B.2.23 ... kan beschrijven wat een nota van afrekening voor een koper en/of een verkoper inhoudt. (K)

B.3. Subsidies o.z.

- B.3.1 ... kan de doelstellingen, de begunstigen en de wijze van verstrekking van de diverse subsidievormen ten aanzien van bestaande dan wel nieuw gebouwde onroerende zaken (locatiesubsidie, renovatiesubsidie, Rijksmonumentenfonds en koopsubsidies) noemen. (K)
- B.3.2 ... kan bepalen of een cliënt recht heeft op een bijdrage in het kader van een locatiesubsidie, een renovatiesubsidie, het monumentenfonds of een koopsubsidie. (T)
- B.3.3 ... kan de fiscale consequenties omschrijven van de geldende subsidievormen. (T)

B.4. Fiscale toepassingen

- B.4.1 ... kan op basis van een casus aangeven, wanneer en hoeveel er aan overdrachtsbelasting dan wel omzetbelasting bij een o.z.-transactie verschuldigd is. (T)
- B.4.2 ... kan de systematiek van de vrijstellingsregeling met betrekking tot de overdrachtsbelasting in de wet aanwijzen en omschrijven. (K)
- B.4.3 ... kan de vrijstellingsregeling met betrekking tot de overdrachtsbelasting in een casus toepassen. (T)
- B.4.4 ... kan aangeven wat de maatstaf is voor heffing van overdrachtsbelasting. (K)
- B.4.5 ... kan in een casus de regelingen Wet op belastingen van rechtsverkeer toepassen. (T)
- B.4.6 ... kan op basis van een casus aangeven welke kosten mogen worden afgetrokken van de voordelen uit eigen woning ter vaststelling van de belastbare inkomsten uit eigen woning. (T)

B.5. Openbare verkopeningen

- B.5.1 ... kan aangeven wat de redenen kunnen zijn om door middel van een openbare verkoping een onroerend goed te verkopen in plaats van onderhands. (I)
- B.5.2 ... kan de voor- en nadelen aangeven van een veiling. (I)
- B.5.3 ... kan aangeven wat de verschillen zijn tussen een veiling en een onderhandse verkoop. (I)
- B.5.4 ... kan opsommen welke soorten veilingen er zijn. (K)
- B.5.5 ... kan aangeven op welke wettelijke gronden tot een executieveiling kan worden besloten. (K)
- B.5.6 ... kan aangeven hoe in hoofdlijnen de gang van zaken bij een veiling is. (K)
- B.5.7 ... kan verklaren wat er onder veilingvoorwaarden wordt verstaan. (I)
- B.5.8 ... kan aangeven wie de veilingvoorwaarden opmaakt. (K)
- B.5.9 ... kan aangeven wat er in de veilingvoorwaarden is vastgelegd. (K)
- B.5.10 ... kan de rol van de makelaar met betrekking tot een veiling omschrijven. (I)
- B.5.11 ... kan de rol van de notaris met betrekking tot een veiling omschrijven. (I)
- B.5.12 ... kan de verschillende mogelijke opdrachtgevers voor een veiling benoemen. (K)
- B.5.13 ... kan aangeven en omschrijven welke soorten akten bij een veiling opgemaakt worden. (I)
- B.5.14 ... kan aangeven op wiens verzoek, indien tot een verkoop bij executie kan worden overgegaan, het onroerend goed onderhands kan worden verkocht. (K)
- B.5.15 ... kan omschrijven hoe een executieveiling tot stand komt. (K)
- B.5.16 ... kan aangeven waartoe een proces-verbaal van veiling dient. (K)
- B.5.17 ... kan aangeven wat de rol van de voorzieningenrechter (president van de rechtbank) is bij een executieveiling. (K)
- B.5.18 ... kan de gang van zaken bij een executieveiling omschrijven. (I)
- B.5.19 ... kan aangeven wat het verschil is tussen "ophouden" en "niet gunnen" bij een veiling. (I)
- B.5.20 ... kan de procedure bij een executieveiling omschrijven en de daarbij gehanteerde termen definiëren. (K)
- B.5.21 ... kan de soorten kosten bij een veiling omschrijven. (K)
- B.5.22 ... kan de wettelijke voorschriften benoemen bij een executieveiling. (K)
- B.5.23 ... kan de werking van het huurbeding aangeven bij een (executie)veiling. (K)

B.5.24 ... kan aangeven wat wordt verstaan onder doorhaling bij een (executie)veiling. (K)

B.5.25 ... kan aangeven wat wordt verstaan onder de rangorde bij een (executie)veiling. (K)

C. Huur, verhuur en beheer

C.1. Huurwetgeving

C.1.1 ... kan actuele de rechtsregels met betrekking tot huur (zowel in het algemeen, als voor woonruimte) aanwijzen en omschrijven. (K)

C.1.2 ... kan de doelstellingen en de instrumenten van de huurwetgeving in hoofdlijnen omschrijven. (K)

C.1.3 ... kan de hoofdverplichtingen van de huurder omschrijven. (I)

C.1.4 ... kan de hoofdverplichtingen van de verhuurder omschrijven. (I)

C.1.5 ... kan aangeven wat de gevolgen zijn voor de (ver)huurder indien deze één van de hoofdverplichtingen niet nakomt. (I)

C.1.6 ... kan omschrijven hoe de huur van een woonruimte kan worden beëindigd c.q. ontbonden.. (K)

C.1.7 ... kan omschrijven welke huurbescherming de huurder van een woonruimte geniet. (K)

C.1.8 ... kan in een casus bepalen of en zo ja, hoe, de huur van een woonruimte kan worden beëindigd c.q. ontbonden. (I)

C.2. Huurprijzen

C.2.1 ... kan het verschil tussen de totale huurprijs en de "kale" huur benoemen. (K)

C.2.2 ... kan verklaren wat wordt verstaan onder geliberaliseerde huurprijs. (K)

C.2.3 ... kan in een casus een huurprijs met behulp van het woningwaarderingssysteem (puntensysteem) vaststellen. (T)

C.2.4 ... kan in een casus van een all-in huur aangeven welk percentage de huurprijs bedraagt en welk percentage de bijkomende kosten. (T)

C.2.5 ... kan omschrijven hoe een huurprijswijziging van woonruimte tot stand kan komen. (K)

C.2.6 ... kan de doelstellingen en de instrumenten van de Uitvoeringswet huurprijzen woonruimte in hoofdlijnen omschrijven. (K)

C.2.7 ... kan de taken en wettelijke bevoegdheden van de huurcommissie opnoemen en omschrijven. (K)

C.2.8 ... kan aangeven welke geschillencommissies actief zijn bij een geschil omtrent de huurwetgeving (K)

C.2.9 ... kan aangeven welke wettelijke bevoegdheden geschillencommissies hebben bij slechting van geschillen omtrent de huurwetgeving. (K)

C.2.10 ... kan aan de hand van een casus over een geschil omtrent de huurwetgeving aangeven wat de bevoegdheden zijn van de geschillencommissies. (T)

C.2.11 ... kan de betekenis van een huurindexeringsclausule omschrijven en toepassen. (T)

C.2.12 ... kan in een casus bepalen of renovatie- en onderhoudswerkzaamheden wel of niet mogen leiden tot huurprijsverhoging door de verhuurder. (T)

C.2.13 ... kan in een casus bepalen of gebreken aan de verhuurde woning kunnen leiden tot huurprijsvermindering. (T)

- C.2.14 ... kan de rol van de kantonrechter in een geschil over de huurprijs van een woonhuis omschrijven. (K)
- C.2.15 ... kan de vrijstellingsregeling terzake BTW met betrekking tot verhuur van onroerende zaken in de Wet OB 1968 aanwijzen en omschrijven. (K)
- C.2.16 ... kan in een casus bepalen of over de verhuur van een onroerende zaak BTW verschuldigd is. (T)

C.3. Bemiddelingsfase

- C.3.1 ... kan de verschillende onderdelen die in een intakegesprek inzake de totstandkoming van een huurovereenkomst aan de orde kunnen komen noemen. (K)
- C.3.2 ... kan omschrijven hoe een huurovereenkomst door aanbod en aanvaarding tot stand komt. (K)
- C.3.3 ... kan omschrijven wat volmachtverlening inhoudt. (K)
- C.3.4 ... kan aangeven in welke situaties een volmachtverlening wordt verstrekt c.q. zinvol kan zijn. (I)
- C.3.5 ... kan omschrijven wat een optie en een voorkeur inhoudt. (K)
- C.3.6 ... kan aangeven in welke situaties een optie of voorkeur wordt genomen c.q. zinvol kan zijn. (I)
- C.3.7 ... kan omschrijven wat er in een huurcontract behoort te staan. (K)
- C.3.8 ... kan een cliënt een gegeven huurcontract uitleggen. (I)
- C.3.9 ... kan omschrijven wat de functie van een inspectierapport is. (K)
- C.3.10 ... kan een cliënt een gegeven inspectierapport uitleggen. (I)
- C.3.11 ... kan omschrijven wat de rol van de algemene voorwaarden bij huur en verhuur is. (K)
- C.3.12 ... kan in een casus aangeven of de algemene voorwaarden wel of niet van toepassing zijn. (T)
- C.3.13 ... kan een cliënt de verstrekte algemene voorwaarden uitleggen. (I)

C.4. Subsidies/toeslagen

- C.4.1 ... kan het doel en de instrumenten van de Wet op de huurtoeslag op hoofdlijnen omschrijven. (K)
- C.4.2 ... kan de relatie van de Wet op de huurtoeslag met andere wetgeving omschrijven. (T)
- C.4.3 ... kan aangeven welke criteria een rol spelen bij de berekening van de huurtoeslag. (K)
- C.4.4 ... kan aangeven welke eisen aan de aard van de woning worden gesteld in het kader van toeslagverlening uit hoofde van de Wet op de huurtoeslag. (K)
- C.4.5 ... kan aangeven wat onder renovatie wordt verstaan. (K)
- C.4.6 ... kan aangeven wat de consequenties van renovatie voor de huurovereenkomst en de huurprijs zijn. (T)
- C.4.7 ... kan aangeven hoe de renovatie bij een complex van woningen verloopt. (K)

C.5. Beheer en vastgoedmanagement

- C.5.1 ... kan de functies en werkzaamheden van de vastgoedmanager in hoofdlijnen omschrijven. (K)
- C.5.2 ... kan het verschil tussen commercieel en technisch vastgoedmanagement

- omschrijven. (K)
- C.5.3 ... kan het verschil tussen portfoliomanagement, assetmanagement en propertymanagement omschrijven. (K)
- C.5.4 ... kan van in een casus gegeven activiteiten van een vastgoedmanager bepalen of deze tot portfoliomanagement, assetmanagement dan wel propertymanagement behoren. (T)
- C.5.5 ... kan een omschrijving geven van de werkzaamheden van een makelaar/beheerder van verhuurde onroerende zaken. (K)
- C.5.6 ... kan een omschrijving geven van de taken en bevoegdheden van een Vereniging van Eigenaren (conform Titel 9 van Boek 5 van het Burgerlijk Wetboek). (K)
- C.5.7 ... kan een omschrijving geven van de taken en rechten van het bestuur van een Vereniging van Eigenaren. (K)
- C.5.8 ... kan in een casus bepalen of een gegeven taak een verantwoordelijkheid is voor de Vereniging van Eigenaren of voor de individuele appartementseigenaar. (T)
- C.5.9 ... kan de rechtsregels met betrekking tot de Vereniging van Eigenaren aanwijzen en omschrijven. (K)
- C.5.10 ... kan minimaal 3 elementen opsommen, waaruit een huurafrekening bestaat. (K)
- C.5.11 ... kan beschrijven wat technisch beheer inhoudt. (K)
- C.5.12 ... kan aangeven wat de gebruikelijke tarieven zijn voor het voeren van beheer. (K)

D. Financiering

D.1. Hypotheekrecht en pandrecht

- D.1.1 ... kan het begrip hypotheekrecht omschrijven. (K)
- D.1.2 ... kan het verschil tussen hypotheekrecht en pandrecht omschrijven. (K)
- D.1.3 ... kan de wetsartikelen in het Burgerlijk Wetboek met betrekking tot hypotheek aanwijzen en omschrijven. (K)
- D.1.4 ... kan het prioriteitsbeginsel met betrekking tot de rangorde van hypotheek beschrijven. (K)
- D.1.5 ... kan de bedingen welke van rechtswege voorkomen in een hypotheekakte noemen en omschrijven. (K)
- D.1.6 ... kan noemen op welke wijzen en hoe een hypotheekrecht teniet kan gaan. (K)
- D.1.7 ... kan de begrippen hypothecaire lening, hypothecaire zekerheid, hypotheekgever en hypotheeknemer, geldgever en geldlener definiëren. (K)
- D.1.8 ... kan de meest gangbare hypotheekvormen noemen. (K)
- D.1.9 ... kan de meest gangbare hypotheekvormen omschrijven en met elkaar vergelijken. (I)
- D.1.10 ... kan aan de hand van gegeven leningsvoorwaarden bepalen van welke hypotheekvorm er sprake is. (I)
- D.1.11 ... kan de hypotheekgever in grote lijnen uitleggen welke hypotheekvormen voor hem/haar in aanmerking komen. (T)
- D.1.12 ... kan de hypotheekgever aangeven wat de kosten zijn die gepaard gaan met een hypothecaire lening. (T)
- D.1.13 ... kan de hypotheekgever uitleggen wat de verschillen in fiscale consequenties zijn tussen de verschillende hypotheekvormen. (T)
- D.1.14 ... kan de verschillende categorieën geldverstrekkers opsommen. (K)

- D.1.15 ... kan de aanvraagprocedure voor een hypothecaire geldlening omschrijven. (I)
- D.1.16 ... kan aan de hand van een voorbeeld een hypotheekofferte met algemene voorwaarden en de hypotheekakte globaal beoordelen. (T)
- D.1.17 ... kan de strekking aangeven van een positieve/negatieve hypotheekverstrekking. (K)
- D.1.18 ... kan de diverse (op de actualiteit toegespitste) beleggingsproducten ten behoeve van de woningfinanciering beschrijven. (K)

D.2. De hoogte van de hypothecaire lening

- D.2.1 ... kan aan de hand van een casus de relatie tussen de waarde van de onroerende zaak en de hoogte van de hypothecaire lening tonen. (T)
- D.2.2 ... kan de potentiële hypotheekgever duidelijk maken welke woonlasten passen bij diens inkomen. (T)
- D.2.3 ... kan de verschillen opsommen tussen een standaardhypotheek en een tophypotheek. (K)
- D.2.4 ... kan de oorsprong en het doel van de Nationale Hypotheekgarantie (NHG) noemen. (K)
- D.2.5 ... kan in hoofdlijnen de voorwaarden van de NHG noemen. (K)
- D.2.6 ... kan opnoemen welke kosten bij een hypotheek met NHG kunnen worden meegefinancierd. (K)
- D.2.7 ... kan de inkomenscriteria in relatie tot de hypotheek van de NHG omschrijven. (I)
- D.2.8 ... kan uitleggen waarom bij een hypotheekaanvraag een toetsing bij het Bureau Kredietregistratie (BKR) wordt uitgevoerd. (I)

D.3. De voornaamste aflossingsvormen

- D.3.1 ... kan de verschillende aflossingsvormen benoemen en omschrijven. (K)
- D.3.2 ... kan in een casus bepalen welke aflossingsvorm gehanteerd is. (T)

D.4. Kosten verbonden aan een hypothecaire lening

- D.4.1 ... kan het verschil tussen vaste rente en variabele rente omschrijven. (K)
- D.4.2 ... kan de voor- en nadelen van vaste rente, variabele rente en renteherziening bij hypothecaire leningen uitleggen. (T)
- D.4.3 ... kan de aan een hypothecaire lening verbonden kosten opsommen en omschrijven (rente, afsluitprovisie, administratiekosten, kosten NHG, taxatiekosten, aktekosten D.a., boeten). (K)
- D.4.4 ... kan omschrijven waarom hypotheekgevers besluiten tot een vervroegde aflossing, een extra aflossing of oversluiting van een hypotheek. (T)
- D.4.5 ... kan aan een cliënt de voor- en nadelen van een vervroegde aflossing, een extra aflossing of een oversluiting uitleggen. (T)

D.5. De procedure

- D.5.1 ... kan in grote lijnen aangeven hoe de procedure van aanvraag tot inschrijving van de hypotheekakte verloopt. (K)
- D.5.2 ... kan in grote lijnen de inhoud van een hypotheekakte beschrijven. (K)

D.5.3 ... kan de met een hypotheekakte verbonden assurantieaspecten beschrijven. (K)

D.6. Fiscale aspecten

D.6.1 ... kan het boxenstelsel in de Wet IB 2001 definiëren. (K)

D.6.2 ... kan aan de hand van de Wet IB 2001 aanwijzen welke inkomsten in welke box worden belast. (K)

D.6.3 ... kan opsommen welke onroerende zaken in box 1 van de inkomstenbelasting vallen en welke onroerende zaken in box 3 van de inkomstenbelasting vallen. (K)

D.6.4 ... kan omschrijven wanneer een onroerende zaak tot het privévermogen of het ondernemingsvermogen van een natuurlijke persoon behoort. (T)

D.6.5 ... kan omschrijven wat onder een eigen woning in de zin van de Wet IB 2001 wordt verstaan. (K)

D.6.6 ... kan het begrip eigenwoningforfait definiëren. (K)

D.6.7 ... kan aan de hand van in de Wet IB 2001 aanwijzen welke kosten mogen worden afgetrokken van de voordelen uit eigen woning ter vaststelling van de belastbare inkomsten uit eigen woning. (K)

D.6.8 ... kan omschrijven wanneer een kapitaalverzekering mag worden beschouwd als een kapitaalverzekering eigen woning. (T)

D.6.9 ... kan opsommen onder welke voorwaarden het voordeel uit een kapitaalverzekering eigen woning niet wordt belast voor de inkomstenbelasting. (K)

D.6.10 ... kan omschrijven welke waarde van een onroerende zaak moet worden gehanteerd bij de vaststelling van de rendementsgrondslag in box 3. (T)

D.6.11 ... kan de diverse (op de actualiteit toegespitste) beleggingsproducten ten behoeve van de woningfinanciering beschrijven. (K)

E. Taxatieleer

E.1. Taxatieprocedure

E.1.1 ... kan de stappen van een taxatieopdracht noemen en omschrijven. (K)

E.1.2 ... kan opnoemen welke gegevens van een te taxeren object moeten worden verzameld (adres, kadastrale gegevens, structuurvisie en inpassingsplan, bestemmingsplan en bouwverordening, milieuverontreiniging, tekeningen, exploitatieoverzichten, vergelijkbare transacties, milieuvergunning, gebruiksvergunning, drank- en horecavergunning, beperkende rechten, vergunning in het kader van de Wabo). (K)

E.1.3 ... kan beschrijven tot welk doel de verschillende gegevens (adres, kadastrale gegevens, structuurvisie en inpassingsplan, bestemmingsplan en bouwverordening, milieuverontreiniging, tekeningen, exploitatieoverzichten, vergelijkbare transacties, milieuvergunning, gebruiksvergunning, drank- en horecavergunning, beperkende rechten, vergunning in het kader van de Wabo) van een te taxeren object verzameld moeten worden. (K)

E.2. Specifieke waarderingsaspecten

E.2.1 ... kan het verschil omschrijven tussen een waarde bij voortdurende erfpacht en een waarde bij erfpacht van beperkte duur. (I)

E.2.2 ... kan in een casus de waarde bij voortdurende erfpacht en de waarde bij erfpacht van beperkte duur bepalen. (T)

- E.2.3 ... kan de relatie tussen de waarde van de blote eigendom, de canon en de waarde van het recht van erfpacht omschrijven. (I)
- E.2.4 ... kan in een casus de waarde van de blote eigendom bepalen. (T)
- E.2.5 ... kan omschrijven wat volgens de Onteigeningswet moet worden verstaan onder 'waarde bij onteigening'. (I)
- E.2.6 ... kan in het kader van schadeloosstelling bij onteigening onderscheiden tussen inkomensschade, vermogensschade, bijkomende kosten en stagnatieschade. (I)
- E.2.7 ... kan omschrijven wat wordt verstaan onder een waardering met een vaststellingsovereenkomst (minnelijke waardering). (K)
- E.2.8 ... kan omschrijven wat wordt verstaan onder een vaststellingsovereenkomst. (K)

F. Marktonderzoek en strategie

F.1. Marketingstrategie

F.1.1 Het marketingconcept en basisbegrippen uit de marketing

- F.1.1.1 ... kan de begrippen marketingconcept en marketingstrategie omschrijven. (K)
- F.1.1.2 ... kan omschrijven waarom het toepassen van marketing door ondernemingen van elementair belang is voor het voortbestaan van die ondernemingen. (K)
- F.1.1.3 ... kan het begrip markt omschrijven zoals dit in de marketingliteratuur wordt gehanteerd. (K)
- F.1.1.4 ... kan de verschillen tussen macromarketing, mesomarketing en micromarketing omschrijven. (K)
- F.1.1.5 ... kan het begrip business definition definiëren. (K)
- F.1.1.6 ... kan omschrijven hoe de business definition volgens het model van Abell beschreven moet worden. (I)
- F.1.1.7 ... kan het werkterrein van een onderneming definiëren in termen van het product, de technologie en de behoeften van de afnemer (model van Abell). (T)
- F.1.1.8 ... kan in een casus de stappen van het marketing-planningsproces in de juiste volgorde zetten. (I)
- F.1.1.9 ... kan de begrippen behoefteconcurrentie, generieke concurrentie, productvormconcurrentie en merkenconcurrentie definiëren. (K)
- F.1.1.10 ... kan in een casus bepalen of er sprake is van behoefteconcurrentie, generieke concurrentie, productvormconcurrentie of merkenconcurrentie. (T)

F.1.2. Strategische analyse

- F.1.2.1 ... kan het begrip SWOT-analyse definiëren. (K)
- F.1.2.2 ... kan externe factoren uit een SWOT-analyse indelen in kansen en bedreigingen. (I)
- F.1.2.3 ... kan externe factoren uit een SWOT-analyse indelen in factoren afkomstig uit de macro-omgeving en factoren afkomstig uit de meso-omgeving. (I)
- F.1.2.4 ... kan van in een casus genoemde factoren uit de macro-omgeving en de meso-omgeving bepalen tot welke omgeving deze behoren. (T)
- F.1.2.5 ... kan interne factoren uit een SWOT-analyse indelen in sterke punten en zwakke punten. (I)
- F.1.2.6 ... kan in een casus een SWOT-analyse opstellen. (T)

- F.1.2.7 ... kan omschrijven wat met SK-strategieën, ZK-strategieën, SB-strategieën en ZB-strategieën wordt bedoeld. (K)
- F.1.2.8 ... kan in een casus een SK-strategie, ZK-strategie, SB-strategie of ZB-strategie selecteren. (I)
- F.1.2.9 ... kan begrip mission statement (ondernemingsmissie) definiëren. (K)
- F.1.2.10 ... kan omschrijven welke elementen in een mission statement opgenomen moeten worden. (K)
- F.1.2.11 ... kan omschrijven aan welke eisen een ondernemingsdoelstelling moet voldoen. (K)
- F.1.2.12 ... kan bepalen of een in een casus gegeven ondernemingsdoelstelling voldoet aan de eisen die aan een ondernemingsdoelstelling worden gesteld. (I)
- F.1.2.13 ... kan in een casus een ondernemingsdoelstelling formuleren. (T)
- F.1.2.14 ... kan het verschil tussen strategie en tactiek en tussen strategische marketing en operationele marketing omschrijven. (K)
- F.1.2.15 ... kan de groeistrategieën uit de Ansoff-matrix opnoemen en omschrijven. (K)
- F.1.2.16 ... kan een in een casus beschreven strategie indelen volgens de Ansoff-matrix. (I)
- F.1.2.17 ... kan verklaren in welke situaties welke groeistrategie uit de Ansoff-matrix wordt toegepast. (T)
- F.1.2.18 ... kan de verschillen omschrijven tussen consumentenmarkten, industriële markten, institutionele markten en overheidsmarkten. (I)
- F.1.2.19 ... kan in een casus een markt afbakenen. (T)
- F.1.2.20 ... kan de begrippen marktpotentieel (potentiële vraag) en effectieve vraag definiëren en omschrijven uit welke elementen de effectieve vraag naar duurzame goederen bestaat. (K)
- F.1.2.21 ... kan in een casus de omvang van het marktpotentieel en de effectieve vraag berekenen. (T)
- F.1.2.22 ... kan in een casus bepalen of de potentiële vraag groter dan, kleiner dan of gelijk is aan de effectieve vraag. (T)
- F.1.2.23 ... kan het begrip latente vraag omschrijven. (K)
- F.1.2.24 ... kan in een casus het marktaandeel berekenen. (T)
- F.1.2.25 ... kan het verschil omschrijven tussen de initiële vraag, de vervangingsvraag, de additionele vraag en de uitbreidingsvraag op markten voor vastgoed en andere duurzame goederen. (K)
- F.1.2.26 ... kan in een casus met marktgegevens bepalen of er sprake is van initiële vraag, vervangingsvraag, additionele vraag of uitbreidingsvraag. (I)
- F.1.2.27 ... kan in een casus met marktgegevens de omvang van de initiële vraag, de vervangingsvraag, de additionele vraag en de uitbreidingsvraag berekenen. (T)

F.1.3. Marktsegmentatie, doelgroepbepaling en positionering

- F.1.3.1 ... kan de begrippen marktsegmentatie en doelgroepbepaling definiëren, omschrijven aan welke voorwaarden een markt moet voldoen om op zinvolle wijze gesegmenteerd te kunnen worden en de verschillen tussen marktsegmentatie en massamarketing omschrijven. (K)
- F.1.3.2 ... kan in een casus met marktgegevens bepalen of het zinvol is deze markt te segmenteren. (I)
- F.1.3.3 ... kan opsommen welke demografische criteria, geografische criteria, psychografische criteria en gedragscriteria er gebruikt worden om een markt te

- segmenteren. (K)
- F.1.3.4 ... kan in een casus bepalen of er op basis van demografische criteria, geografische criteria, psychografische criteria of gedragscriteria gesegmenteerd is. (I)
- F.1.3.5 ... kan in een casus een segmentatie op basis van demografische criteria, geografische criteria, psychografische criteria en gedragscriteria uitvoeren en de betreffende doelgroep omschrijven. (T)
- F.1.3.6 ... kan de verschillen omschrijven tussen ongedifferentieerde marketing, gedifferentieerde marketing en geconcentreerde marketing. (K)
- F.1.3.7 ... kan formuleren wanneer voor ongedifferentieerde marketing, gedifferentieerde marketing en geconcentreerde marketing moet worden gekozen. (I)
- F.1.3.8 ... kan in een casus bepalen of de gevolgde strategie moet worden beschreven als ongedifferentieerde marketing, gedifferentieerde marketing en geconcentreerde marketing. (I)
- F.1.3.9 ... kan het begrip productdifferentiatie omschrijven en noemen in welke van de hierboven genoemde strategieën er sprake is van productdifferentiatie. (K)
- F.1.3.10 ... kan de begrippen positionering en positioneringsstrategie omschrijven. (K)
- F.1.3.11 ... kan de meest gebruikte positioneringsdimensies opsommen. (K)
- F.1.3.12 ... kan het verschil tussen instrumentele producteigenschappen en expressieve producteigenschappen omschrijven. (K)
- F.1.3.13 ... kan in een casus bepalen welke positioneringsdimensie is gebruikt om het betreffende product te positioneren. (I)
- F.1.3.14 ... kan in een casus bepalen welke positioneringsdimensie gebruikt moet worden om het betreffende product te positioneren. (T)
- F.1.3.15 ... kan in een casus bepalen of een product op de juiste manier gepositioneerd wordt en waarom (niet). (T)
- F.1.3.16 ... kan de begrippen overpositionering en onderpositionering definiëren. (K)
- F.1.3.17 ... kan omschrijven waarom overpositionering en onderpositionering vermeden moeten worden. (I)
- F.1.3.18 ... kan in een casus bepalen of er sprake is van overpositionering of onderpositionering. (I)

F.1.4. Product-marktcombinaties op de markten voor onroerende zaken

- F.1.4.1 ... kan het begrip product-marktcombinatie omschrijven. (K)
- F.1.4.2 ... kan in een casus bepalen of een gegeven beschrijving een juiste beschrijving van een product-marktcombinatie is. (I)
- F.1.4.3 ... kan voorbeelden noemen van product/marktcombinaties in vastgoedmarkten en aanverwante markten. (I)

F.2. Marktonderzoek

- F.2.1 ... kan het begrip marktonderzoek definiëren en omschrijven welke gegevens een bedrijf met een marktonderzoek verkrijgt. (K)
- F.2.2 ... kan de fasen van het marktonderzoeksproces opsommen en de verschillende fasen omschrijven. (K)
- F.2.3 ... kan in een casus verschillende fasen uit het marktonderzoeksproces in de juiste volgorde zetten. (I)
- F.2.4 ... kan het verschil tussen primaire en secundaire gegevens en de verschillen tussen field research en desk research omschrijven. (K)

- F.2.5 ... kan in een casus bepalen of er sprake is van primaire dan wel secundaire gegevens. (I)
- F.2.6 ... kan in een casus bepalen of er sprake is van field research dan wel desk research. (I)
- F.2.7 ... kan in een casus bepalen of er een field research of een desk research moet worden gehouden. (T)
- F.2.8 ... kan het begrip exploratief onderzoek omschrijven. (K)
- F.2.9 ... kan omschrijven in welke situatie een exploratief onderzoek wordt gehouden. (K)
- F.2.10 ... kan het verschil tussen kwalitatief onderzoek en kwantitatief onderzoek omschrijven. (K)
- F.2.11 ... kan bepalen in welke situaties een kwalitatief onderzoek dan wel kwantitatief onderzoek moet worden verricht. (T)
- F.2.12 ... kan het begrip streekproef omschrijven en noemen waarom streekproeven worden gehouden. (K)
- F.2.13 ... kan omschrijven wat bij een steekproef onder de populatie wordt verstaan. (K)
- F.2.14 ... kan drie manieren om een populatie te bepalen bij een steekproef omschrijven: aselecte steekproef, gestratificeerde steekproef en quotasteekproef. (K)
- F.2.15 ... kan de eisen die aan een steekproefonderzoek worden gesteld (representativiteit, betrouwbaarheid, nauwkeurigheid en validiteit) opsommen en omschrijven. (K)
- F.2.16 ... kan in een casus bepalen of een steekproef representatief en valide is. (T)

G. Marketingbeleid

G.1. Algemeen

- G.1.1 ... kan de vier P's van de marketingmix opsommen en omschrijven, kan de vijfde en de zesde P (presentatie en personeel) benoemen en omschrijven, en in een casus aangeven van welk mixinstrument sprake is. (K)

G.2. Personeelsbeleid

- G.2.1 ... kan het begrip interne marketing definiëren. (K)
- G.2.2 ... kan omschrijven waarom interne marketing belangrijk is voor het optimaliseren van de dienstverlening. (I)
- G.2.3 ... kan het verschil tussen interne arbeidsverdeling en externe arbeidsverdeling omschrijven. (K)
- G.2.4 ... kan het verschil omschrijven tussen de 'theorie X'-benadering en de 'theorie Y'-benadering. (K)
- G.2.5 ... kan het begrip management by objectives definiëren en opsommen welke stappen in deze benadering moeten worden gezet. (K)
- G.2.6 ... kan het begrip management by exception definiëren. (K)
- G.2.7 ... kan het begrip 'service profit chain' (dienst-winst-ketenmodel) definiëren en aangeven hoe dit model moet worden gehanteerd om tot een optimalisatie van de dienstverlening te komen. (K/I/T)

G.3. Promotiebeleid

- G.3.1 ... kan de verschillende elementen uit het communicatieproces (zender, informatie, codering, boodschap, medium, ontvanger, decodering, respons, feedback en ruis) omschrijven. (K)
- G.3.2 ... kan in een casus aangeven over welk element uit het communicatieproces wordt gesproken. (I)
- G.3.3 ... kan het begrip communicatiemix definiëren en kan de begrippen reclame, publiciteit, public relations, sponsoring, persoonlijke verkoop, sales promotion en direct marketing omschrijven. (K)
- G.3.4 ... kan de verschillen tussen reclame, publiciteit, public relations, sponsoring, persoonlijke verkoop, sales promotion en direct marketing omschrijven. (I)
- G.3.5 ... kan omschrijven welke doelstellingen met de verschillende hierboven genoemde instrumenten uit de communicatiemix kunnen worden nagestreefd. (I)
- G.3.6 ... kan in een casus aangeven welk middel uit de communicatiemix het beste kan worden toegepast. (T)
- G.3.7 ... kan het begrip communicatiedoelgroep omschrijven. (K)
- G.3.8 ... kan van een doelgroepomschrijving bepalen of dit een juist omschreven communicatiedoelgroep is. (T)
- G.3.9 ... kan de begrippen massacommunicatie en massamedia omschrijven. (K)
- G.3.10 ... kan de hiërarchie ondernemingsplan–marketingplan–communicatieplan–reclameplan noemen. (K)
- G.3.11 ... kan omschrijven waarom het reclameplan een onderdeel is van het communicatieplan, waarom het communicatieplan een onderdeel is van het marketingplan en waarom het marketingplan een onderdeel is van het ondernemingsplan. (I)
- G.3.12 ... kan de verschillende soorten reclame indelen naar zender (collectieve reclame, detailhandelsreclame, coöperatieve reclame, ideële reclame en producentenreclame), naar boodschap (informatieve reclame, vergelijkende reclame, institutionele reclame, merkreclame, themareclame en actiereclame), naar medium (etherreclame, persreclame, directe reclame, direct mail en point-of-purchase reclame) en naar ontvanger (consumentenreclame, industriële reclame, handelsreclame en professionele reclame). (I)
- G.3.13 ... kan de verschillende hierboven genoemde reclamesoorten omschrijven. (K)
- G.3.14 ... kan van getoonde reclame-uitingen aangeven tot welke van de hierboven genoemde reclamesoorten deze behoort. (T)
- G.3.15 ... kan in een casus aangeven welke van de hierboven genoemde reclamesoorten het beste kan worden toegepast. (T)
- G.3.16 ... kan de stappen in de ontwikkeling van een communicatiebeleid in de juiste volgorde opsommen en kan elk van de vijf stappen omschrijven. (K)
- G.3.17 ... kan in een casus aangeven in welke fase van de ontwikkeling van een communicatiebeleid een onderneming zich bevindt. (I)
- G.3.18 ... kan het verschil tussen pull-strategieën en push-strategieën omschrijven. (K)
- G.3.19 ... kan in een casus aangeven of er een pull-strategie dan wel een push-strategie wordt toegepast. (I)
- G.3.20 ... kan in een casus bepalen of het beste een push-strategie of een pull-strategie kan worden toegepast. (T)
- G.3.21 ... kan een marketingdoelstelling formuleren met behulp van de begrippen naamsbekendheid, attitude, imago en koopintentie. (T)
- G.3.22 ... kan het verschil tussen spontane en geholpen naamsbekendheid omschrijven. (K)
- G.3.23 ... kan de vier fasen van het AIDA-model in de juiste volgorde opsommen en de

- verschillende fasen omschrijven. (K)
- G.3.24 ... kan in een casus aangeven in welke fase van het AIDA-model een verkoopgesprek zich bevindt. (I)
- G.3.25 ... kan in een casus aangeven hoe een fase van het AIDA-model concreet gestalte moet krijgen. (T)
- G.3.26 ... kan het begrip DAGMAR-model omschrijven. (K)
- G.3.27 ... kan van reclaimedoelstellingen aangeven of die voldoen aan de eisen van het DAGMAR-model. (T)
- G.3.28 ... kan de zeven stappen van de VOCATIO-formule in de juiste volgorde opsommen en de verschillende fasen omschrijven. (K)
- G.3.29 ... kan in een casus aangeven in welke stap van de VOCATIO-formule een verkooppresentatie zich bevindt. (I)
- G.3.30 ... kan in een casus aangeven hoe een stap van de VOCATIO-formule concreet gestalte moet krijgen. (T)
- G.3.31 ... kan de verschillen en overeenkomsten omschrijven tussen het AIDA-model, het DAGMAR-model en de VOCATIO-formule. (I)
- G.3.32 ... kan de meest gebruikelijke methoden om een communicatiebudget vast te stellen opnoemen (omzetpercentagemethode, sluitpostmethode, concurrentiemethode en taakstellende methode) en deze omschrijven. (K)
- G.3.33 ... kan in een casus aangeven welke van de genoemde methoden om een communicatiebudget vast te stellen toegepast wordt. (I)
- G.3.34 ... kan in een casus met behulp van een van de genoemde methoden een communicatiebudget vaststellen. (T)
- G.3.35 ... kan het begrip 'unique selling proposition' definiëren. (K)
- G.3.36 ... kan in een casus de 'unique selling proposition' van een product omschrijven. (T)
- G.3.37 ... kan het begrip 'me-too-producten' definiëren. (K)
- G.3.38 ... kan in een casus 'me-too-producten' aanwijzen. (I)
- G.3.39 ... kan de functie van een briefing aan een reclamebureau omschrijven en de belangrijkste elementen noemen die in een briefing moeten worden vermeld. (K)
- G.3.40 ... kan de voor- en nadelen in termen van communicatievermogen, bereik, dekking, waste, kosten, exposure en frequentie van het adverteren in de volgende media omschrijven: dagbladen, tijdschriften, sponsored magazines, huis-aan-huisbladen, televisie, radio, bioscoop, buitenreclame, direct mail en internet. (I)
- G.3.41 ... kan het begrip sponsored magazine definiëren en een voorbeeld noemen. (K)
- G.3.42 ... kan in een casus een van de hierboven genoemde media voor een reclameuiting kiezen. (T)
- G.3.43 ... kan de begrippen bereik, dekking en waste van een reclameboodschap definiëren. (K)
- G.3.44 ... kan de begrippen bereik en dekking met elkaar vergelijken. (I)
- G.3.45 ... kan in een casus het bereik en de dekking van een reclameboodschap berekenen. (T)
- G.3.46 ... kan omschrijven hoe de effecten van reclamecampagnes gemeten worden en kan hierbij de termen pre-test, post-test, verwerkingseffect, nulmeting en carry-over-effect gebruiken. (I)
- G.3.47 ... kan het verschil tussen interne publieksgroepen en externe publieksgroepen omschrijven. (K)
- G.3.48 ... kan het begrip propositie definiëren en in een casus de propositie formuleren. (T)
- G.3.49 ... kan het begrip free publicity definiëren, het belang van free publicity

omschrijven en aangeven wanneer free publicity een zinvol promotie-instrument is. (T)

G.3.50 ... kan omschrijven wat de pay-off van een advertentie is en deze in een concrete advertentie aanwijzen. (K/I)

G.3.51 ... kan het begrip presentatie omschrijven en aangeven welke presentatiemogelijkheden een makelaardij in onroerende zaken heeft. (K/I)

G.4. Productbeleid

G.4.1 ... kan het begrip product in marketingtechnische zin definiëren. (K)

G.4.2 ... kan het begrip productmix omschrijven en opsommen uit welke elementen deze bestaat. (K)

G.4.3 ... kan de verschillen tussen het fysieke product, het uitgebreide product en het totale product omschrijven en de begrippen fysieke eigenschappen, toegevoegde eigenschappen en afgeleide eigenschappen definiëren. (K)

G.4.4 ... kan van een productomschrijving uit de vastgoedsector of aanverwante sectoren aangeven of dit het fysieke product, het uitgebreide product of het totale product omschrijft en aangeven wat tot de fysieke eigenschappen, de toegevoegde eigenschappen en de afgeleide eigenschappen behoort. (I)

G.4.5 ... kan de kenmerken opsommen van convenience goods, shopping goods, specialty goods en unsought goods. (K)

G.4.6 ... kan omschrijven waarop het onderscheid tussen convenience goods, shopping goods, specialty goods en unsought goods gebaseerd is. (K)

G.4.7 ... kan van een in een casus gegeven goederen bepalen of deze tot de convenience goods, de shopping goods, de specialty goods en de unsought goods behoren. (I)

G.4.8 ... kan de drie soorten convenience goods (dagelijkse gebruiksartikelen, impulsartikelen en emergency goods) opsommen en omschrijven. (K)

G.4.9 ... kan de fases van de productlevenscyclus in de juiste volgorde noemen en de kenmerken van de verschillen fases opsommen. (K)

G.4.10 ... kan van een in een casus gegeven product bepalen in welke fase van de productlevenscyclus dit product zich bevindt en omschrijven welke gevolgen dit heeft voor de marketingmix. (I)

G.4.11 ... kan het verschil omschrijven tussen een productklasse, een productgroep en een productvariant. (K)

G.4.12 ... kan de fases van het productontwikkelingsproces in de juiste volgorde opsommen. (K)

G.4.13 ... kan in een casus over een productontwikkeling aangeven in welke fase van het productontwikkelingsproces de geschetste ontwikkeling zich bevindt. (I)

G.4.14 ... kan het begrip productattribuut definiëren en kan verschillende productattributen (prestige en uitstraling van de merknaam, de garantiebepalingen, de geboden service) noemen. (K)

G.4.15 ... kan het verschil omschrijven tussen technische kwaliteit (i.e. objectief te meten) en consumentenkwaliteit (i.e. subjectief bepaald). (K)

G.4.16 ... kan in een casus bepalen welke factoren bijdragen aan verhoging van de consumentenkwaliteit. (I)

G.4.17 ... kan opsommen uit welke vier dimensies (breedte, lengte, diepte, consistentie) een assortiment bestaat en elk van de vier dimensies omschrijven. (K)

G.4.18 ... kan in een casus aangeven over welke dimensie van het assortiment gesproken wordt. (I)

- G.4.19 ... kan in een casus het gegeven assortiment beschrijven in termen van de vier dimensies van het assortiment. (T)
- G.4.20 ... kan de 20/80-regel omschrijven en de begrippen kernassortiment en randassortiment definiëren. (K)
- G.4.21 ... kan de begrippen trading up, trading down, price lining, line stretching en line filling definiëren. (K)
- G.4.22 ... kan in een casus over assortimentsbeleid bepalen of sprake is van trading up, trading down, price lining, line stretching of line filling. (I)
- G.4.23 ... kan in een casus over assortimentsbeleid bepalen of trading up, trading down, price lining, line stretching of line filling moet worden toegepast en hoe dit moet worden toegepast. (T)

G.5. Prijsbeleid

- G.5.1 ... kan opsommen welke factoren (kostenstructuur, waardeperceptie, strategie, concurrentie en assortiment) bij de prijsbepaling een rol spelen en omschrijven welke invloed elk van deze factoren uitoefent op de prijsbepaling. (K)
- G.5.2 ... kan de begrippen prijsplafond en bodemprijs definiëren. (K)
- G.5.3 ... kan in een casus aangeven welke factoren een doorslaggevende rol hebben gespeeld bij de prijsbepaling. (I)
- G.5.4 ... kan het verschil omschrijven tussen een afroomprijsstrategie en een penetratieprijsstrategie. (K)
- G.5.5 ... kan omschrijven in welke situatie de afroomprijsstrategie dan wel de penetratieprijsstrategie kan worden toegepast. (I)
- G.5.6 ... kan in een casus aangeven of er een afroomprijsstrategie dan wel een penetratieprijsstrategie wordt toegepast. (I)
- G.5.7 ... kan in een casus bepalen of er een afroomprijsstrategie dan wel een penetratieprijsstrategie moet worden toegepast. (T)
- G.5.8 ... kan de verschillen omschrijven tussen een kostengeoriënteerde prijsbepaling, een afnemergeoriënteerde prijsbepaling en een concurrentiegeoriënteerde prijsbepaling. (K)
- G.5.9 ... kan de begrippen prijsdiscriminatie en prijsdifferentiatie definiëren en het verschil tussen beide omschrijven. (K)
- G.5.10 ... kan omschrijven in welke situatie prijsdiscriminatie dan wel prijsdifferentiatie kan worden toegepast. (I)
- G.5.11 ... kan in een casus aangeven of er prijsdiscriminatie dan wel prijsdifferentiatie wordt toegepast. (I)
- G.5.12 ... kan in een casus bepalen of er prijsdiscriminatie dan wel prijsdifferentiatie moet worden toegepast. (T)
- G.5.13 ... kan de begrippen psychologische prijszetting en prestigeprijs definiëren. (K)
- G.5.14 ... kan de verschillen omschrijven tussen premium pricing, me-too pricing en discount pricing. (K)
- G.5.15 ... kan in een casus aangeven of er premium pricing, me-too pricing dan wel discount pricing wordt toegepast. (I)
- G.5.16 ... kan de begrippen put-out pricing en stay-out pricing definiëren en omschrijven wanneer deze worden toegepast. (K)

G.6. Distributiebeleid

- G.6.1 ... kan het begrip distributiekanaal definiëren. (K)

- G.6.2 ... kan een distributiekanaal beschrijven met behulp van de termen 'kort of lang kanaal' en 'direct of indirect kanaal'. (I)
- G.6.3 ... kan het verschil omschrijven tussen een enkelvoudige kanaalstrategie, een duale kanaalstrategie en een multikanaaldistributie. (K)
- G.6.4 ... kan in een casus aangeven of er sprake is van en kort of lang kanaal, een direct of indirect kanaal en een enkelvoudige kanaalstrategie, een duale kanaalstrategie of multikanaaldistributie. (I)
- G.6.5 ... kan de verschillen omschrijven tussen intensieve distributie, selectieve distributie en exclusieve distributie en de kenmerken van elke vorm van deze distributievormen opsommen. (K)
- G.6.6 ... kan in een casus aangeven of er sprake is van intensieve distributie, selectieve distributie of exclusieve distributie. (I)
- G.6.7 ... kan in een casus met behulp van klant- en/of productgegevens bepalen of er intensieve distributie, selectieve distributie dan wel exclusieve distributie moet worden toegepast. (T)
- G.6.8 ...kan in een casus de distributiekenngetallen (distributiespreiding, markt bereik, selectie-indicator, omzetaandeel en afzetaandeel) berekenen. (T)
- G.6.9 ... kan in een casus aan de hand van een distributiekenngetal conclusies trekken met betrekking tot het distributiebeleid. (I)
- G.6.10 ... kan de kenmerken van het franchisesysteem opsommen. (K)
- G.6.11 ... kan omschrijven wat de voor- en nadelen zijn van het franchisesysteem, zowel voor de franchisegever als de franchisenemer. (K)
- G.6.12 ... kan de functies van accountmanagement omschrijven. (K)
- G.6.13 ... kan opsommen uit welke elementen de interne en externe presentie van een makelaardij bestaat. (K)
- G.6.14 ... kan het begrip relatiemarketing definiëren en omschrijven waarom steeds meer dienstverlenende bedrijven relatiemarketing toepassen. (K)
- G.6.15 ... kan de drie R'en opnoemen en omschrijven. (K)
- G.6.16 ... kan omschrijven waarom en wanneer de drie R'en worden toegepast. (K)
- G.6.17 ... kan in een casus aangeven welke van de drie R'en wordt toegepast. (I)

H. Consumentengedrag

H.1. Basisbegrippen en factoren die het consumentengedrag beïnvloeden

- H.1.1 ... kan de belangrijkste verschillen omschrijven tussen consumentenmarketing en industriële marketing (business-to-business marketing). (K)
- H.1.2 ... kan de belangrijkste verschillen omschrijven tussen het koopgedrag op consumentenmarkten en industriële markten. (K)
- H.1.3 ... kan de belangrijkste persoonlijke omstandigheden die het consumentengedrag bepalen (demografische kenmerken, levensstijl en situationele factoren, psychologische omstandigheden en sociale omstandigheden) opsommen en omschrijven hoe deze factoren dit gedrag bepalen. (K)
- H.1.4 ... kan het begrip referentiegroep definiëren en omschrijven welke rol dit begrip in de analyse van het consumentengedrag speelt. (K)
- H.1.5 ... kan omschrijven uit welke drie componenten een attitude bestaat en bepalen op welke attitudecomponent een (in een casus gegeven) advertentie zich richt c.q. zou moeten richten. (I)

H.2. Soorten koopgedrag en het koopbeslissingsproces

- H.2.1 ... kan de vijf fasen in het koopbeslissingsproces in de juiste volgorde opsommen en elk van de vijf fasen omschrijven. (K)
- H.2.2 ... kan in een casus aangeven in welke fase van het koopbeslissingsproces een consument zich bevindt. (I)
- H.2.3 ... kan in een casus aangeven welke actie een onderneming naar de klant toe moet nemen in elk van de vijf fasen van het koopbeslissingsproces. (I)
- H.2.4 ... kan het begrip 'evoked set' definiëren. (K)
- H.2.5 ... kan het begrip 'cognitieve dissonantie' definiëren. (K)
- H.2.6 ... kan in een casus aangeven of er bij een consument sprake is van cognitieve dissonantie. (I)
- H.2.7 ... kan de drie vormen van oriëntatie- en koopgedrag opsommen die door Howard en Sheth worden onderscheiden en van elk van de drie vormen de belangrijkste kenmerken opsommen. (K)
- H.2.8 ... kan in een casus vaststellen van welke vorm van oriëntatie- en koopgedrag er sprake is. (I)
- H.2.9 ... kan in een casus bepalen welke vorm van oriëntatie- en koopgedrag er door de consument zal worden toegepast. (I)
- H.2.10 ... kan de AIO-variabelen opsommen. (K)
- H.2.11 ... kan de levensstijl van een in een casus omschreven consument beschrijven met behulp van de AIO-variabelen. (I)
- H.2.12 ... kan het doel en de opbouw van de behoeftehiërarchie van Maslow omschrijven. (K)
- H.2.13 ... kan in een casus bepalen tot welk niveau uit de behoeftehiërarchie van Maslow een gegeven behoefte behoort. (I)
- H.2.14 ... kan het begrip perceptie definiëren. (K)
- H.2.15 ... kan in een casus de perceptie van een gegeven consument beschrijven met behulp van de termen subjectief, cumulatief en selectief. (I)
- H.2.16 ... kan de drie basisprincipes van het stimulus-responsmodel opsommen. (K)
- H.2.17 ... kan in een casus aangeven welk van de drie basisprincipes van het stimulus-responsmodel wordt omschreven. (I)
- H.2.18 ... kan het begrip cognitief leren omschrijven. (K)
- H.2.19 ... kan in een casus aangeven of het zinvol is om testimonial advertising toe te passen. (I)
- H.2.20 ... kan het begrip afgeleide vraag definiëren. (K)
- H.2.21 ... kan het begrip decision making unit (DMU) definiëren en de verschillende rollen. (K)

Toetsmatrijs en Cesuur Makelaardijleer Wonen

Onderwerpen	Percentages	Kennis	Inzicht	Toepassing
A. Makelaardij	2%	1		
B. Koop, verkoop en veiling	30%	5	5	5
C. Huur, verhuur en beheer	24%	5	4	3
D. Financiering	18%	3	3	3
E. Taxatieleer	6%	1	1	1
F. Marktonderzoek en strategie	6%	1	1	1
G. Marketingbeleid	10%	1	2	2
H. Consumentengedrag	4%	1	1	
Totaal	100%	18	17	15

Het examen Makelaardijleer Wonen bestaat uit 50 meerkeuzevragen. Elke vraag heeft dezelfde gewicht. De cesuur is 65% van de toetslengte.

De examencommissie is bevoegd om maximaal 5 procentpunten van de toetsmatrijs en de cesuur af te wijken.

Eindtermen Vakbekwaamheid Wonen

De kandidaat dient:

Algemeen

- a. in staat te zijn aan te geven wie en wat de makelaar is en hoe deze naar cliënten, wederpartijen en derden moet optreden en dit te kunnen toepassen;
- b. in staat te zijn duidelijk te maken hoe de makelaar zijn taken moet uitvoeren en welke belangrijke functie de makelaar heeft ter zake van de vele onroerende zaaktransacties, de advisering, de taxaties en het beheer.
- c. zijn kennis van en inzicht in het taakgebied van de makelaar - transacties, advisering, taxaties en beheer - bij problemen die betrekking hebben op de verschillende soorten gebouwde en ongebouwde onroerende zaken te kunnen toepassen, mede met gebruikmaking van kennis uit andere disciplines.

A. Verkoop van een woning en B. Aankoop van een woning

- a. in staat te zijn op professionele wijze de belangen van de opdrachtgever optimaal te behartigen; daarvoor dient hij in staat te zijn kennis, inzicht en vaardigheden, behorend bij andere vakken te integreren in de begeleiding van transacties en advisering; het gaat hierbij in hoofdzaak om:
 - privaatrechtelijke aspecten;
 - bouwkundige aspecten;
 - publiekrechtelijke aspecten;
 - communicatieve vaardigheden en onderhandelingstechnieken;
 - juiste interpretatie van de wensen en bedoelingen van de opdrachtgever;
- b. in staat te zijn koopovereenkomsten op een juiste wijze vast te leggen in een akte en te beoordelen of de tot levering bestemde akte voldoet aan de tussen partijen gesloten koopovereenkomst;
- c. in staat te zijn aan de onder a. en b. geformuleerde eisen te voldoen ten aanzien van bestaande dan wel nieuw gebouwde onroerende zaken die al dan niet bestemd zijn voor bewoning;

C. Huur/verhuur van een woning

- a. op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de opdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze vast te leggen in een akte; hiervoor zijn noodzakelijk, kennis van en inzicht in onder meer:
 - juridische aspecten;
 - bouwkundige aspecten;
 - communicatieve vaardigheden;
 - beheeraspecten;
 - subsidiemogelijkheden.

D. Waardebepaling van een woning

- a. kennis te hebben van en inzicht te hebben de diverse waardebegrippen en dit te kunnen toepassen;
- b. vast te kunnen stellen welke informatie noodzakelijk is om op een juiste wijze de opdracht te kunnen uitvoeren en tot een verantwoord oordeel te komen;
- c. de verschillende methodes van waardebepaling te kunnen toepassen en begrijpen;

- d. doeltreffend en correct te kunnen rapporteren en aangeven welke factoren een rol hebben gespeeld bij de waardevaststelling.

E. Visiestuk

- a. kennis te hebben van en inzicht te hebben in actuele, regionaal gebonden onderwerpen die betrekking hebben op de vastgoedbranche;
- b. in staat te zijn actuele, regionaal gebonden onderwerpen die betrekking hebben op de vastgoedbranche duidelijk onder woorden te brengen;
- c. in staat te zijn diverse aanbevelingen of oplossingen te kunnen aandragen voor het aanpakken van actuele, regionaal gebonden onderwerpen die betrekking hebben op de vastgoedbranche.

Toetstermen Vakbekwaamheid Wonen

De kandidaat ...

A. Verkoop van een woning

A.1 Verkoop bestaande woning

- A.1.1 ... kan een intakegesprek voeren. (T)
- A.1.2 ... kan de verwachtingen van de klant inventariseren en vastleggen. (T)
- A.1.3 ... kan de klant informeren over de verkoopprocedure en het dienstenpakket. (T)
- A.1.4 ... kan door middel van een goed onderbouwde prijsbepaling en marketingplan een verkoopopdracht verwerven. (T)
- A.1.5 ... kan een klantdossier in correct Nederlands aanmaken en bijhouden. (T)
- A.1.6 ... kan de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever controleren. (T)
- A.1.7 ... kan de opdrachtbevestiging in correct Nederlands opstellen. (T)
- A.1.8 ... kan ontwikkelingen op de woningmarkt in kaart brengen. (T)
- A.1.9 ... kan onderzoek, analyse en waardebeoordeling uitvoeren. (T)
- A.1.10 ... kan taxatiemodellen gebruiken. (T)
- A.1.11 ... kan de klant adviseren over de vraag- en laatprijs. (T)
- A.1.12 ... kan de verkoopstrategie bepalen. (T)
- A.1.13 ... kan de verkoopstrategie uitvoeren. (T)
- A.1.14 ... kan voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal in correct Nederlands ontwikkelen. (T)
- A.1.15 ... kan promotieactiviteiten uitvoeren. (T)
- A.1.16 ... kan bezichtigingen organiseren en uitvoeren. (T)
- A.1.17 ... kan onderhandelen over de vraagprijs en verkoopcondities met de kandidaat-koper. (T)
- A.1.18 ... kan handelen in het belang van de klant. (T)
- A.1.19 ... kan een koopovereenkomst in correct Nederlands opstellen. (T)
- A.1.20 ... kan een koopovereenkomst toelichten. (T)
- A.1.21 ... kan administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport afhandelen. (T)
- A.1.22 ... kan aftersales verzorgen. (T)

A.2 Verkoop nieuwbouwwoning

- A.2.1 ... kan een intakegesprek voeren. (T)
- A.2.2 ... kan de verwachtingen van de klant inventariseren en vastleggen. (T)
- A.2.3 ... kan de klant informeren over de verkoopprocedure en het dienstenpakket. (T)
- A.2.4 ... kan door middel van een goed onderbouwde prijsbepaling en marketingplan een verkoopopdracht verwerven. (T)
- A.2.5 ... kan een klantdossier in correct Nederlands aanmaken en actueel houden. (T)
- A.2.6 ... kan de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever controleren. (T)
- A.2.7 ... kan de opdrachtbevestiging in correct Nederlands opstellen. (T)
- A.2.8 ... kan de klant adviseren in de opstartfase. (T)
- A.2.9 ... kan de klant adviseren over de vraag- en laatprijs. (T)
- A.2.10 ... kan ontwikkelingen op de woningmarkt in kaart brengen. (T)
- A.2.11 ... kan onderzoek, analyse en waardebeoordeling uitvoeren. (T)

- A.2.12 ... kan de verkoopstrategie bepalen. (T)
- A.2.13 ... kan de verkoopstrategie uitvoeren. (T)
- A.2.14 ... kan voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal in correct Nederlands ontwikkelen. (T)
- A.2.15 ... kan promotieactiviteiten uitvoeren. (T)
- A.2.16 ... kan bezichtigingen organiseren en uitvoeren. (T)
- A.2.17 ... kan handelen in het belang van de klant. (T)
- A.2.18 ... kan een koop/aanneemovereenkomst in correct Nederlands opstellen. (T)
- A.2.19 ... kan een koop/aanneemovereenkomst toelichten. (T)
- A.2.20 ... kan administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport afhandelen. (T)
- A.2.21 ... kan aftersales verzorgen. (T)

B. Aankoop van een woning

De kandidaat ...

B. 1 Aankoop woning

- B.1.1 ... kan een intakegesprek voeren. (T)
- B.1.2 ... kan de verwachtingen van de klant inventariseren en vastleggen. (T)
- B.1.3 ... kan de klant informeren over de aankoopprocedure en het dienstenpakket. (T)
- B.1.4 ... kan een aankoopopdracht verwerven. (T)
- B.1.5 ... kan een klantdossier aanmaken en bijhouden. (T)
- B.1.6 ... kan de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever controleren. (T)
- B.1.7 ... kan de opdrachtbevestiging in correct Nederlands opstellen. (T)
- B.1.8 ... kan ontwikkelingen op de woningmarkt in kaart brengen. (T)
- B.1.9 ... kan een geschikt woningaanbod zoeken. (T)
- B.1.10 ... kan informatie verzamelen over mogelijk geschikte woningen. (T)
- B.1.11 ... kan de aankoopstrategie bepalen. (T)
- B.1.12 ... kan de aankoopstrategie uitvoeren. (T)
- B.1.13 ... kan onderzoek, analyse en waardebeoordeling uitvoeren. (T)
- B.1.14 ... kan woningen selecteren. (T)
- B.1.15 ... kan overleggen met de klant. (T)
- B.1.16 ... kan onderhandelen over de aankoopprijs en aankoopcondities met de kandidaat-verkoper. (T)
- B.1.17 ... kan handelen in het belang van de klant. (T)
- B.1.18 ... kan een koopovereenkomst in correct Nederlands opstellen. (T)
- B.1.19 ... kan een koopovereenkomst controleren. (T)
- B.1.20 ... kan een koopovereenkomst toelichten. (T)
- B.1.21 ... kan administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport afhandelen. (T)
- B.1.22 ... kan aftersales verzorgen. (T)

C. Huur/verhuur van een woning

De kandidaat ...

- C.1.1 ... kan een intakegesprek voeren. (T)
- C.1.2 ... kan de verwachtingen van de klant inventariseren en vastleggen. (T)

- C.1.3 ... kan de klant informeren over de huur-/verhuurprocedure en het dienstenpakket. (T)
- C.1.4 ... kan een huur-/verhuuropdracht verwerven. (T)
- C.1.5 ... kan een klantdossier aanmaken en bijhouden. (T)
- C.1.6 ... kan de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever controleren. (T)
- C.1.7 ... kan de opdrachtbevestiging in correct Nederlands opstellen. (T)
- C.1.8 ... kan actuele ontwikkelingen op de huurmarkt analyseren. (T)
- C.1.9 ... kan door middel van onderzoek en analyse de huurprijs bepalen. (T)
- C.1.10 ... kan de juridische mogelijkheden tot verhuur onderzoeken. (T)
- C.1.11 ... kan de verhuurstrategie bepalen. (T)
- C.1.12 ... kan de verhuurstrategie uitvoeren. (T)
- C.1.13 ... kan voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal in correct Nederlands ontwikkelen. (T)
- C.1.14 ... kan promotieactiviteiten uitvoeren. (T)
- C.1.15 ... kan bezichtigingen organiseren en uitvoeren. (T)
- C.1.16 ... kan onderhandelen met de hurende/verhurende partij. (T)
- C.1.17 ... kan handelen in het belang van de klant. (T)
- C.1.18 ... kan een huur-/verhuurovereenkomst in correct Nederlands opstellen. (T)
- C.1.19 ... kan een huur-/verhuurovereenkomst controleren. (T)
- C.1.20 ... kan een huur-/verhuurovereenkomst toelichten. (T)
- C.1.21 ... kan administratieve en financiële zaken rondom de huur, verhuur en oplevering afhandelen. (T)
- C.1.22 ... kan aftersales verzorgen. (T)

D. Waardebepaling van een woning

De kandidaat ...

- D.1.1 ... kan een woning opnemen op basis van de meetinstructie NEN 2580. (T)
- D.1.2 ... kan de mee te rekenen oppervlakten van een woning op basis van de meetinstructie NEN 2580 bepalen. (T)
- D.1.3 ... kan referentieobjecten zoeken ten behoeve van een globale waardebeoordeling. (T)
- D.1.4 ... kan (kadastrale) recherche uitvoeren. (T)
- D.1.5 ... kan gemeente, relevante openbare bronnen en registers voor feitenonderzoek raadplegen. (T)
- D.1.6 ... kan de bestemming van het object, bestemmingswijzigingen en eventueel de buurt/omgeving onderzoeken. (T)
- D.1.7 ... kan de gebruikssituatie onderzoeken. (T)
- D.1.8 ... kan de verkregen gegevens verifiëren en analyseren. (T)
- D.1.9 ... kan de onderzoeksgegevens vastleggen en archiveren. (T)
- D.1.10 ... kan de waardebeïnvloedende factoren betrekken bij het oordeel. (T)
- D.1.11 ... kan de (globaal) bouwkundige staat van de woning beoordelen. (T)
- D.1.12 ... kan de klant advies geven over uitvoering van bouwtechnisch onderzoek. (T)
- D.1.13 ... kan de waarde van een woning bepalen. (T)

E. Visiestuk

De kandidaat...

- E.1.1 ... kan een visiestuk over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche schrijven. (T)
- E.1.2 ... kan een visiestuk over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche schrijven conform de richtlijn qua omvang en lettertype. (T)
- E.1.3 ... kan een visiestuk over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche in correct Nederlands schrijven. (T)
- E.1.4 ... kan de keuze voor een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche omschrijven. (T)
- E.1.5 ... kan over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche zijn mening geven.(T)
- E.1.6 ... kan specifieke, meetbare, acceptabele, realistische en tijdsgebonden conclusies, aanbevelingen of oplossingen geven over een actueel, regionaal onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche. (T)
- E.1.7 ... kan een visiestuk over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche mondeling toelichten en verdedigen. (T)

Toetsmatrijs en cesuur Vakbekwaamheid Wonen

Onderwerpen	Percentages	Toepassing
Pand in de verkoop/verhuur	26%	47
Onderhandelen	19%	35
Koop/huurovereenkomst	17%	31
Intakegesprek aankoop/aanhuur	22%	40
Visiestuk	16%	28
Totaal	100%	181 punten

Het vakbekwaamheidsexamen bestaat uit twee gedeelten. Het eerste gedeelte is het schrijven van een visiestuk. Als dit visiestuk met een voldoende is beoordeeld, wordt de kandidaat uitgenodigd voor het tweede gedeelte van het vakbekwaamheidsexamen. Dit is een mondeling examen waarbij de kandidaat ook een uitgebreid klant dossier moet aanmaken en documenten moet verwerken. De kandidaat dient minimaal 80% van elk onderdeel te behalen.