

STICHTING VASTGOEDCERT

BROKER'S OPINION OF VALUE

MAKELAAR
BEDRIJFSMATIG VASTGOED

Versie 1.0 (17.11.2021)





INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding.....	3
2. Gegevens Bedrijfsmatig Vastgoedobject	4
3. Inmeting	6
4. Juridische staat van het object.....	9
5. Omschrijving van het gebruik en de omgeving	10
6. Ontwikkelingen op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt/ SWOT-analyse	11
7. Doelgroep en marketingplan.....	13
8. Verwachte opbrengst.....	14
9. Conclusie inclusief advies.....	15
10. Uw bedrijfspand verkopen of verhuren?	16

1. INLEIDING

Schrijf een inleiding aan de opdrachtgever van de Broker's Opinion of Value.

Benoem tenminste:

- wat de reden tot de aanvraag voor de uitvoering van de Broker's Opinion of Value is;
- wat eventuele extra bijzonderheden zijn met betrekking tot de aanvraag voor de uitvoering van een Broker's Opinion of Value;
- wat er in de Broker's Opinion of Value zal staan (beknopte inhoudsopgave);
- waarvoor de uitkomst van de Broker's Opinion of Value al dan niet gebruikt kan worden.

Vul daarnaast onderstaande informatie aan:

Opdracht is uitgevoerd door makelaar:

Ingeschreven bij VastgoedCert onder nummer:

Lid van/aangesloten bij:



2. GEGEVENS BEDRIJFSMATIG VASTGOEDOBJECT

Adres:

Postcode:

Plaats:

Opdrachtgever:

Kadastrale gegevens

Gemeente:

Sectie:

Nummer:

Index:

Kadastraal oppervlak m²:

Aantekeningen in kadaster:

Kenmerken bedrijfsmatig vastgoedobject

Soort object:

Hoofdfunctie:

Bouwjaar:

Voorlopig/definitief energielabel:

WOZ-waarde per 01-01-jaar:

Onderhoudstoestand binnen:

Onderhoudstoestand buiten:

Algemene omschrijving van het bedrijfsmatige vastgoedobject:



vastgoedcert

Algemene omschrijving van de omgeving:

Bijzonderheden met betrekking tot het bedrijfsmatige vastgoedobject:

Bijzonderheden met betrekking tot het milieu:



3. INMETING¹

Datum meetopname	
Datum meetrapport	

3a. Bedrijfshal

Totaal bedrijfsmatig vastgoedobject	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Bedrijfsruimte begane grond	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Kantoorruimte begane grond	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Bedrijfsruimte verdieping(en)	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Kantoorruimte verdieping(en)	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Entresol	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

¹ Zie NEN 2580 voor de relevante correcties.



3b. Kantoorpand

Totaal bedrijfsmatig vastgoedobject	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Begane grond	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

1 ^e verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

2 ^e verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

3 ^e verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

4 ^e verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

5 ^e verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²



3c. Winkel en horeca

Totaal bedrijfsmatig vastgoedobject	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Winkel/horeca ruimte	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

Magazijn	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

1 ^e verdieping	Totaal bruto vloeroppervlak	m ²
	Totaal verhuurbare vloeroppervlakte	m ²

4. JURIDISCHE STAAT VAN HET OBJECT

Beschrijf de relevante privaatrechtelijke, publiekrechtelijke en fiscale aspecten die van toepassing zijn op het betreffende bedrijfsmatige vastgoedobject.

Benoem in ieder geval, voor zover van toepassing, de aspecten en bijzonderheden met betrekking tot:

- erfdienstbaarheden, kwalitatieve rechten en verplichtingen en bijzondere lasten en beperkingen;
- gebruiksbepalingen;
- Vereniging van Eigenaren;
- recht van erfpacht/opstal/vruchtgebruik;
- vigerend bestemmingsplan;
- huidige/voorgenomen gebruik;
- toekomstige planologische ontwikkelingen;
- Wet voorkeursrecht gemeenten;
- monument;
- belastingwetgeving;
- de juridische status van het object.



5. OMSCHRIJVING VAN HET GEBRUIK EN DE OMGEVING

Beschrijf het gebruik en de omgeving van het desbetreffende bedrijfsmatige vastgoedobject. Benoem daarbij het huidige gebruik, het voorgenomen gebruik en de gebruiksmogelijkheden in de toekomst. Benoem daarnaast de wijk, stand en aard van de belendingen, de bereikbaarheid, de parkeermogelijkheden, relevante voorzieningen, specifieke omgevingsfactoren.

6. ONTWIKKELINGEN OP DE BEDRIJFSMATIGE VASTGOEDMARKT/ SWOT-ANALYSE

Beschrijf de ontwikkelingen op de huidige bedrijfsmatige vastgoedmarkt. Maak daarnaast een SWOT-analyse.

De algemene en specifieke marktomstandigheden:

Vraag naar het betreffende type bedrijfsmatige vastgoedobject inclusief courantheid van het object:

Vergelijkbaar aanbod in de omgeving:

De waardeontwikkeling op de bedrijfsmatige vastgoedmarkt van de afgelopen twee kwartalen:

De gemiddelde looptijd van te koop/huur staande bedrijfsmatige vastgoedobjecten afgelopen kwartaal:

Het aantal transacties van het betreffende type bedrijfsmatig vastgoed:

De gemiddelde transactieprijs van verkochte/verhuurde bedrijfsmatige vastgoedobjecten afgelopen kwartaal:



SWOT-analyse

Sterkte:

Zwakte:

Kansen:

Bedreigingen:



7. DOELGROEP EN MARKETINGPLAN

7a. Doelgroep

Geef een omschrijving van de potentiële kopers/huurders en waar deze zich bevinden.

7b. Marketingplan

Beschrijf het soort marketing dat aansluit bij deze doelgroep en geef een globale uitwerking van het marketingplan wanneer de opdrachtgever het bedrijfspand daadwerkelijk door u in de verkoop/verhuur laat nemen.

7c. Advies aanpassingen bedrijfspand

Beschrijf welke aanpassingen omtrent het bedrijfspand u de opdrachtgever aanraadt om door te voeren. Dit om het bedrijfspand goed te kunnen presenteren aan de doelgroep en om zo tot een mogelijk hogere opbrengstwaarde te kunnen komen. Onderbouw waarom juist deze aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstwaarde.



8. VERWACHTE OPBRENGST

Geef een indicatie van de verwachte opbrengstwaarde.

Benoem op basis van welke gegevens/uitgangspunten u tot de verwachte opbrengstwaarde bent gekomen. Benoem hierbij welke m²-prijs voor de verschillende onderdelen worden gehanteerd en welk rendement of factor gebruikt wordt om tot de waarde te komen.



9. CONCLUSIE INCLUSIEF ADVIES

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

10. UW BEDRIJFSPAND VERKOPEN OF VERHUREN?

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

N.B. Deze Broker's Opinion of Value is een makelaarsdienst² en geen professionele taxatiedienst³. De Broker's Opinion of Value is geen garantie, maar een indicatie van de te verwachten verkoopopbrengst en de verwachte verkoopsnelheid. Er wordt geen verantwoordelijkheid aanvaard voor enig ander gebruik of gebruik door anderen dan de opdrachtgever. Deze Broker's Opinion of Value en de daarin genoemde waarden mogen niet worden gebruikt voor welke taxatiedoeleinden dan ook. Ondergetekende aanvaardt daarom geen aansprakelijkheid voor oneigenlijk gebruik van deze Broker's Opinion of Value.

Ondergetekende:

Plaats en datum:

² De makelaarsdienst 'Broker's Opinion of Value' is (over het algemeen) een actie gericht op het verwerven van een bemiddelingsopdracht van een vastgoedobject.

³ Een professionele Taxatiedienst is het door een Register-Taxateur schatten van en rapporteren over de waarde van een Vastgoedobject, aan welke schatting en rapportering in het economisch en maatschappelijk verkeer vertrouwen kan worden ontleend;