

STICHTING VASTGOEDCERT

VERKOOPPRIJSINDICATIE

MAKELAAR WONEN



vastgoedcert



INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding.....	3
2. Gegevens woning.....	4
3. Meetstaat.....	5
4. Privaat- en publiekrechtelijke aspecten.....	7
5. Overzicht van de buurt.....	8
6. Verwachte opbrengst.....	9
7. Ontwikkelingen op de woningmarkt.....	10
8. SWOT-analyse.....	11
9. Doelgroep en marketingplan.....	12
10. Conclusie inclusief advies.....	13
11. Uw woning verkopen?.....	14



1. INLEIDING

Schrijf een inleiding aan de opdrachtgever van de verkoopprijsindicatie.

Benoem tenminste:

- wat de reden tot de aanvraag voor de uitvoering van een verkoopprijsindicatie is;
- wat eventuele extra bijzonderheden zijn met betrekking tot de aanvraag voor de uitvoering van een verkoopprijsindicatie;
- wat er in de verkoopprijsindicatie zal staan (beknopte inhoudsopgave);
- wat de opdrachtgever met de uitkomst van de verkoopprijsindicatie kan doen.

Vul daarnaast onderstaande informatie aan:

Opdracht is uitgevoerd door makelaar:

Ingeschreven bij VastgoedCert onder nummer:.....

Lid van/aangesloten bij:.....



2. GEGEVENS WONING

Adres:

Eigenaren:

Kadastrale gegevens

Gemeente:

Sectie:

Nummer:

Grootte:

Kenmerken woonobject

Type woning:

Aantal kamers:

Bouwjaar:

Voorlopig/definitief energielabel:

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

Onderhoud binnen:

Onderhoud buiten:

Bijgebouw(en):

Algemene omschrijving van de woning:

Algemene omschrijving van de omgeving:

Bijzonderheden met betrekking tot de woning:



3. MEETSTAAT

Datum meetopname	
Datum meetrapport	

Totale woning	Totaal gebruiksoppervlakte Wonen	m ²
	Totaal overige in pandige ruimte	m ²
	Totaal gebouwgebonden buitenruimte	m ²
	Totaal externe bergruimte	m ²

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

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

¹ Er wordt gemeten binnen de buitenste of woningscheidende wanden en uitsluitend de oppervlakte waar de hoogte gelijk is aan 1,50 meter of hoger, zoals beschreven in de branchebrede meetinstructie gebruiksoppervlakte woningen en/of de NEN 2580.

² Zie de branchebrede meetinstructie gebruiksoppervlakte woningen en/of de NEN 2580 voor de relevante correcties.



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

¹ Er wordt gemeten binnen de buitenste of woningscheidende wanden en uitsluitend de oppervlakte waar de hoogte gelijk is aan 1,50 meter of hoger, zoals beschreven in de branchebrede meetinstructie gebruiksoppervlakte woningen en/of de NEN 2580.

¹ Zie de branchebrede meetinstructie gebruiksoppervlakte woningen en/of de NEN 2580 voor de relevante correcties.



4. PRIVAAT- EN PUBLIEKRECHTELIJKE ASPECTEN

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



5. OVERZICHT VAN DE BUURT

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



6. VERWACHTE OPBRENGST

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



7. ONTWIKKELINGEN OP DE WONINGMARKT

Beschrijf de ontwikkelingen op de huidige, lokale woningmarkt.

De algemene/specifieke marktomstandigheden:

Vraag naar het betreffende type woning:

Vergelijkbaar aanbod:

De waardeontwikkeling op de woningmarkt van het afgelopen kwartaal:

De gemiddelde looptijd van te koop staande woningen:

De gemiddelde transactieprijs van verkochte woningen:



8. SWOT-ANALYSE

Sterktes:

Zwakten:

Kansen:

Bedreigingen:



9. DOELGROEP EN MARKETINGPLAN

Geef een omschrijving van de doelgroep passend bij de betreffende woning. Beschrijf vervolgens het soort marketing dat aansluit bij deze doelgroep en geef een globale uitwerking van het marketingplan wanneer de opdrachtgever de woning daadwerkelijk door u in de verkoop laat nemen. Tot slot beschrijft u welke aanpassingen u de opdrachtgever aanraadt om door te voeren. Dit om de woning goed te kunnen presenteren aan de doelgroep en om zo tot een mogelijk hogere opbrengstwaarde te kunnen komen. Onderbouw waarom juist deze aanpassingen kunnen leiden tot een hogere opbrengstwaarde.



10. CONCLUSIE INCLUSIEF ADVIES

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



11. UW WONING VERKOPEN?

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

N.B. Deze verkoopprijsindicatie is een makelaarsdienst³ en geen professionele taxatiedienst⁴. De verkoopprijsindicatie 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 verkoopprijsindicatie en de daarin genoemde waarden mogen niet worden gebruikt voor welke taxatiedoeleinden dan ook. Ondergetekende aanvaardt daarom geen aansprakelijkheid voor oneigenlijk gebruik van deze verkoopprijsindicatie.

Ondergetekende:

Plaats en datum:

³ De makelaarsdienst 'verkoopprijsindicatie' is (over het algemeen) een actie gericht op het verwerven van een bemiddelingsopdracht van een vastgoedobject.

⁴ 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.