



vastgoedcert

NIVEAUMETING VAKVAARDIGHEDEN 2023

HERCERTIFICERING REGISTER-MAKELAAR WONEN

Opgesteld door



SVM | NIVO

het examenbureau van de vastgoedbranche

Inleiding

Voor u ligt de selectie en de uitwerking van de leerresultaten en toetstermen van de Niveaumeting Vakvaardigheden 2023 hercertificering Register-Makelaar Wonen. Sinds 1 januari 2020 geldt er voor de hercertificering van het RM-register van VastgoedCert een nieuw stelsel. Achtergrond hiervan is dat VastgoedCert de kwaliteit en vakbekwaamheidseisen van makelaars naar een hoger plan wil brengen en beter wil borgen. Tevens wil VastgoedCert het opleidingsniveau van de makelaars laten aansluiten bij internationale standaarden en normen. Dit betekent dat voor (her)certificering voortaan schriftelijke meting wordt geëist en niet het uitsluitend bijwonen van een voorgeschreven hoeveelheid vakgerichte cursussen (pe-punten).

Hercertificeringsperiode

De hercertificeringsperiode duurt vijf jaar en in die vijf jaar legt de gecertificeerde twee metingen af, de Niveaumeting Theorie en de Niveaumeting Vakvaardigheden. In dit document vindt u een uitwerking van beide Niveaumetingen voor de hercertificering Register-Makelaar Wonen.

Aansluiting bij kwalificatiedossier

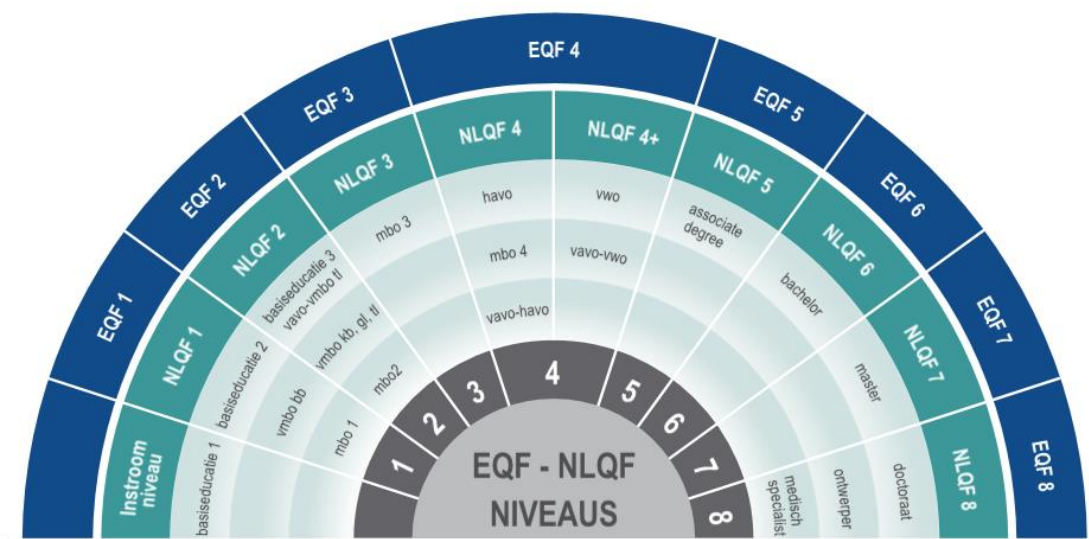
De Niveaumeting Theorie Wonen en Niveaumeting Vakvaardigheden Wonen sluiten aan op het beroepscompetentieprofiel en kwalificatiedossier Register-Makelaar Wonen. De nummering van de leerdoelen verwijst naar het leerdoel uit het kwalificatiedossier. In het beroepscompetentieprofiel staat omschreven wat een Register-Makelaar in de praktijk doet en welke kennis en vaardigheden daarbij nodig zijn.

In de kwalificatiedossiers wordt een verdere uitwerking van de taken en werkprocessen van de Register-Makelaar gegeven.

NLQF

De hercertificering Register-Makelaar Wonen is gebaseerd op de toetstermen uit het bijbehorende kwalificatiedossier. Dit kwalificatiedossier is ingeschaald op niveau 5 (vergelijkbaar met associate degree) van het Nederlands kwalificatieraamwerk (NLQF) en de Dublin-descriptoren. Dit niveau staat gelijk aan het niveau 5 van het Europees kwalificatiekader (EQF). Uit het kwalificatiedossier worden met name de toetstermen van hogere orde (toepassing, analyse, etc.) meegenomen in de hercertificering, waardoor aangenomen mag worden dat de hercertificering op hetzelfde niveau aansluit.

Schematisch overzicht generieke inschaling in NLQF en EQF van door de overheid gereguleerde kwalificaties.



Inhoudsopgave

Inleiding	2
(Her)certificeringsperiode	4
1. Verantwoording	5
2. Onderdelen Niveaumeting Vakvaardigheden	6
3. Toetstermen Niveaumeting Vakvaardigheden	9

(Her)certificeringsperiode

De (her)certificeringsperiode voor het RM-register is en blijft vijf jaar.

In deze periode worden twee verplichte metingen afgenomen:

- Niveaumeting Theorie in jaar 1;
- Niveaumeting Vakvaardigheden in jaar 3.

In onderstaand overzicht staat weergegeven welke certificatieverplichting men heeft afhankelijk van wanneer de registratie van de gecertificeerden afloopt op 31 december in een bepaald jaar.

		Waaruit bestaat de certificatieverplichting van de geregistreerde in welk jaar?				
Groep	Jaar	2020	2021	2022	2023	2024
A*	Klaar in 2019	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe) <i>Niveaumeting Vakvaardigheden afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Vakvaardigheden</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Vakvaardigheden</i> (pe)
B	Klaar in 2020	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe) <i>Niveaumeting Vakvaardigheden afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Vakvaardigheden</i> (pe)
C	Klaar in 2021	PE	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe) <i>Niveaumeting Vakvaardigheden afgelegd</i>
D	Klaar in 2022	PE	PE	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>	Opvolgen gericht studieadvies n.a.v. <i>Niveaumeting Theorie</i> (pe)
E	Klaar in 2023	PE	PE	PE	PE	<i>Niveaumeting Theorie afgelegd</i>

(*Voor groep A eindigt de vijfjaarlijkse certificatieperiode per 31 december 2019, en vervolgens weer per 31 december 2024. Voor groep B is dat 31 december 2020 en 2025 enzovoorts.)

Niveaumeting Vakvaardigheden

1. Verantwoording

De Niveaumeting Vakvaardigheden bestaat uit twee onderdelen welke bestaan uit drie praktische opdrachten, te weten:

- 1. Praktische vaardigheden:**
 1. Praktijkopdracht: maken van een verkoopprijsindicatie (inclusief marketingplan)
- 2. Sociaal-emotionele vaardigheden:**
 2. Situational Judgement Tests (SJT's): Meest passende reactie/handelingwijze kiezen in gegeven praktijksituaties
 3. Gesprekssimulatie: het voeren van een gesprek

In de Niveaumeting worden de vakvaardigheden-leerresultaten uit het kwalificatiedossier getoetst. In het kwalificatiedossier wordt per leerresultaat aangegeven welke vaardigheden onder het leerresultaat vallen. Dit worden toetstermen genoemd. Aan elke toetsterm hangt een niveau waarop de toetsterm getoetst wordt.

Factsheet Niveaumeting Vakvaardigheden

Vanaf januari 2022 beschikbaar



Hercertificering VastgoedCert – Niveaumeting Vakvaardigheden (Wonen, BV & LV)

Vorm:

1. **Praktijkopdracht:** maken van een verkoopprijsindicatie (VPI) / Broker's Opinion of Value (BOV), inclusief marketingplan.
2. **Situational Judgement Tests (SJT's):** Meest passende reactie/handelingwijze kiezen gegeven praktijksituaties.
3. **Gesprekssimulatie:** het voeren van een gesprek.

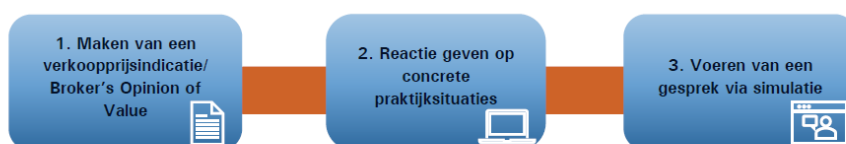
Beoordelingscriteria:

- Gebaseerd op de toetstermen in de kwalificatiedossiers, zoals vastgesteld door VastgoedCert, onder de modules Vakbekwaamheid en Praktijktoets.
- Cesuur nog nader te bepalen.

Inhoud:

De Niveaumeting Vakvaardigheden is gericht op de volgende inhoud:

1. Het maken van een rapportage met betrekking tot de waarde van een onroerend goed, waarbij actuele, lokale en regionale omstandigheden worden meegenomen en doeltreffende marketingtools worden gekozen.
2. Het op een integere en correcte wijze omgaan met ethische en praktische kwesties binnen de praktijk van de makelaar en daarbuiten.
3. Gespreksvoering rondom koop en verkoop van en/of advisering over onroerende zaken.



Register-Makelaar	NLQF-niveau
Wonen	5
Bedrijfsmatig Vastgoed	6
Landelijk en Agrarisch Vastgoed	6

2. Onderdelen Niveaumeting Vakvaardigheden

2.1 *Het maken van een Verkooprijnsindicatie (VPI)*

De eerste opdracht van de Niveaumeting Vakvaardigheden is het maken van een verkooprijnsindicatie (VPI), een rapportage met betrekking tot de waarde van een onroerend goed, waarbij actuele, lokale en regionale omstandigheden worden meegenomen en doeltreffende marketingtools worden gekozen. Het format van de VPI is te vinden op de website van SVMNIVO: <https://svmnivo.nl/documenten/>.

De VPI bestaat uit verschillende onderdelen:

- een inleiding
- gegevens woning
- meetstaat
- privaat- en publiekrechtelijke aspecten
- overzicht van de buurt
- verwachte opbrengst
- ontwikkelingen op de woningmarkt
- SWOT-analyse
- doelgroep en marketingplan
- conclusie inclusief advies

Er zijn twee mogelijkheden waarop de VPI kan worden ingestoken:

1. Kandidaten maken een VPI over hun eigen woning.
2. Kandidaten ontvangen van SVMNIVO de gegevens van een woning (3D-model, foto's, de aanvraag voor de VPI, plattegronden, etc.) en plaatsen deze woning fictief ergens in hun agglomeratie, op een passende plek. Vervolgens vult men de VPI in alsof deze woning op die plek zou staan. Uiteraard zal daarbij een 'standaard' woning worden aangeleverd, die gemakkelijk te plaatsen is in elke agglomeratie, bijvoorbeeld een 'simpel' rijtjeshuis.

2.2 *Reactie geven op concrete praktijksituaties*

De tweede opdracht van de Niveaumeting Vakvaardigheden is reactie geven op concrete praktijksituaties. In dit onderdeel worden verschillende situaties voorgelegd waarop men moet reageren. De situaties zullen met name betrekking hebben op het op een integere wijze omgaan met ethische kwesties binnen de praktijk van de makelaar en daarbuiten. Er worden bijvoorbeeld een aantal situaties voorgelegd, waarbij vier (re)acties staan gegeven. De (re)acties sleept men in een volgorde, waarbij men de best passende (re)actie bovenaan zet. Deze wijze van toetsing staat bekend als de 'Situational Judgement Test' (situatie-beoordelingstest).

Zie hieronder een voorbeeld:

Vraag 12
Nog niet beantwoord
Punten op 1,00
Markeer vraag
Bewerk vraag

Uw kantoor heeft een woning in de verkoop genomen. U hebt al contact gehad met vijftien geïnteresseerden. Omdat u maar één dag beschikbaar bent voor de bezichtiging, wilt u de bezichtigingen inplannen in de vorm van een open huis. U belt uw klant enthousiast op en geeft aan dat er veel belangstelling is voor de woning. De klant reageert enigszins gelaten dat hij het niet prettig vindt dat er zoveel mensen op één moment door zijn woning lopen.

Vraag
Hoe reageert u?
Sleep de reacties in de juiste volgorde, van meest passend (bovenaan) naar minst passend.

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen. Ik zal mijn collega vragen of hij mij kan helpen met het uitvoeren van..."

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen, maar ik raad u wel aan om een open huis in te plannen. Zo zien de ge... een afspraak maken dat ik even bij u langs kom om de gang van zaken te bespreken."

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen. Ik wil graag met u meedenken, maar het is in elk geval niet mogelijk o..."

"Ik begrijp dat u het onprettig vindt dat er zoveel mensen in uw woning rondlopen. Maar maakt u zich niet druk. Ik ben erbij aanwezig om alles in de gate... enige zijn en zijn ze eerder geneigd om een hoger bod te doen, waardoor u uw woning snel kunt verkopen!"

2.3 Het voeren van een gesprek

De derde opdracht van de Niveaumeting Vakvaardigheden is het voeren van een gesprek rondom koop en verkoop van en/of advisering over onroerende zaken.

Hiervoor bestaan verschillende mogelijkheden:

- verkoop bestaande bouw;
- verkoop nieuwbouw;
- aankoop;
- (ver)huur en/of
- onderhandeling.

Het gesprek zal plaatsvinden via een gespreksimulatie, met behulp van het programma DialogueTrainer. In dit programma krijgt men een digitale gesprekspartner te zien waarmee men het gesprek gaat voeren. Tijdens het gesprek krijgt men verschillende reacties te zien waaruit men kan kiezen om het gesprek verder te laten verlopen. De keuze voor een reactie bepaalt het vervolgverloop van het gesprek.



Voor een voorbeeld van de gesprekssimulatie-tool verwijzen wij u graag naar de website van SVMNIVO: <https://svmivo.nl/demotoetsen/>

Waarom digitale gesprekssimulaties?

Digitale gesprekssimulatie ziet SVMNIVO als een moderne examenvorm met nieuwe mogelijkheden en praktische voordelen. Het systeem geeft de mogelijkheid om handelen in verschillende soorten gesprekssituaties te toetsen, waarbij het ook mogelijk is om aan de gesprekspartner intonatie en emoties mee te geven. De gehanteerde software is ontwikkeld binnen de wetenschappelijke wereld en wordt inmiddels veel gebruikt in het veld van opleiden en toetsen. Vanuit onderzoek is gebleken dat gespreksvoering in de simulatie een sterke relatie vertoont met gespreksvoering in het 'echte leven'. Zo roepen de simulaties bij deelnemers daadwerkelijke emoties op en gekozen handelingsopties hebben daadwerkelijk een relatie met het handelen van de deelnemer in de beroepspraktijk.

Middels de gespreksimulatie kan een grote hoeveelheid kandidaten een examen afnemen gericht op gespreksvaardigheden, zonder hiervoor te reizen en een grote (tijds)investering te leveren. Het gestandaardiseerde examen zorgt dat de kandidaten volledig objectief en gestandaardiseerd worden benaderd en beoordeeld volgens vooraf opgestelde gespreksflow, beoordelingsmodel en scoring. Resultaten zijn direct zichtbaar voor de kandidaat.

Met de digitale gesprekssimulatie biedt SVMNIVO u als kandidaat dus een examenvorm met verschillende voordelen, tegen lage kosten.

3. Toetstermen Niveaumeting Vakvaardigheden

Via bovenstaande drie onderdelen zal een selectie van de toetstermen uit het Kwalificatiedossier voor de Makelaar Wonen aan de orde komen. In onderstaande tabel is zichtbaar welke toetstermen in welk onderdeel getoetst kunnen worden.

De gecertificeerde...

Toetstermen Kwalificatiedossier		Toetsterm komt (mogelijk) aan bod in...		
		Onderdeel 1: Verkoopprijs- indicatie	Onderdeel 2: Situatie- beoordeling	Onderdeel 3: Gespreksvoering
Vakbekwaamheid Wonen				
A. Verkoop van een woning				
<i>... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de verkoopopdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze te beoordelen en vast te (laten) leggen in een akte.</i>				
<i>A.1 Verkoop bestaande woning</i>				
A.1.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.1.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
A.1.4	... presenteert de verkoopprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.1.5	... maakt een goed onderbouwde prijsbepaling. (S)	X		
A.1.6	... maakt een marketingplan. (S)	X		
A.1.7	... verwerft een verkoopopdracht door middel van een goed onderbouwde prijsbepaling en marketingplan. (T)		X	
A.1.9	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
A.1.11	... onderzoekt de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
A.1.12	... analyseert de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
A.1.13	... geeft een onderbouwde mening over de ontwikkelingen op de woningmarkt. (E)	X		
A.1.14	... voert onderzoek, analyse en waardebeoordeling uit. (T)	X		

A.1.15	... gebruikt verschillende waarderingsscenario's en kan aangeven welk scenario het meest relevant is per situatie. (T)	X		
A.1.16	... adviseert de opdrachtgever over de vraag- en laatprijs. (T)	X	X	X
A.1.17	... adviseert inzake de te volgen verkoopstrategie. (T)	X	X	X
A.1.20	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
A.1.21	... organiseert bezichtigingen. (T)		X	
A.1.22	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
A.1.23	... onderhandelt over de koopprijs en verkoopcondities met de kandidaat-koper. (T)		X	
A.1.24	... voert alle zaken die betrekking hebben op de verkoop in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
A.1.26	... legt een koopovereenkomst uit. (T)			X
A.1.27	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport. (T)		X	
A.1.28	... past aftersales toe. (T)		X	
A.2 Verkoop nieuwbouwwoning				
A.2.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.2.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
A.2.4	... presenteert de verkoopprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
A.2.5	... maakt een goed onderbouwde prijsbepaling. (S)	X		
A.2.6	... maakt een marketingplan. (S)	X		
A.2.7	... verwerft een verkoopopdracht door middel van een goed onderbouwde prijsbepaling en marketingplan. (T)		X	
A.2.9	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
A.2.11	... adviseert de opdrachtgever in de opstartfase. (T)			X
A.2.12	... geeft een onderbouwde mening over de vraag- en laatprijs. (E)	X	X	X
A.2.13	... onderzoekt de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
A.2.14	... analyseert de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		

A.2.15	... geeft een onderbouwde mening over de ontwikkelingen op de woningmarkt. (E)	X		
A.2.16	... voert onderzoek, analyse en waardebeoordeling uit. (T)	X		
A.2.17	... adviseert inzake de te volgen verkoopstrategie. (T)	X	X	X
A.2.20	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
A.2.21	... organiseert bezichtigingen/kijkdagen op de bouwplaats. (T)		X	
A.2.22	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
A.2.23	... voert alle zaken die betrekking hebben op de verkoop in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
A.2.25	... legt een koop/aanneemovereenkomst uit. (T)			X
A.2.26	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport. (T)		X	
A.2.27	... past aftersales toe. (T)		X	
B. Aankoop van een woning				
<i>... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de aankoopopdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze te beoordelen en vast te (laten) leggen in een akte.</i>				
B.1 Aankoop woning				
B.1.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
B.1.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
B.1.4	... presenteert de aankoopprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
B.1.5	... verwerft een aankoopopdracht. (T)			X
B.1.7	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
B.1.9	... onderzoekt de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
B.1.10	... analyseert de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
B.1.11	... geeft een onderbouwde mening over de ontwikkelingen op de woningmarkt. (E)	X		
B.1.14	... adviseert inzake de te volgen aankoopstrategie. (T)			X
B.1.15	... voert de aankoopstrategie uit. (T)		X	
B.1.16	... voert onderzoek, analyse en waardebeoordeling uit. (T)	X		

B.1.18	... overlegt over de geselecteerde woningen met de opdrachtgever. (T)			X
B.1.19	... onderhandelt over de aankoopprijs en aankoopcondities met de kandidaat-verkoper. (T)			X
B.1.20	... voert alle zaken die betrekking hebben op de aankoop in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
B.1.23	... legt een koopovereenkomst uit. (T)			X
B.1.24	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de overdracht, oplevering en transport. (T)		X	
B.1.25	... past aftersales toe. (T)		X	
C. Huur/verhuur van een woning				
<i>... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door onder meer de huur-/verhuuropdracht juist te interpreteren en adequaat uit te voeren, alsmede in staat te zijn overeenkomsten op een juiste wijze te beoordelen en vast te (laten) leggen in een akte.</i>				
C.1.1	... voert een intakegesprek met de potentiële opdrachtgever. (T)			X
C.1.2	... onderzoekt wat de verwachtingen van de potentiële opdrachtgever zijn. (A)			X
C.1.4	... presenteert de huur-/verhuurprocedure en het dienstenpakket aan de potentiële opdrachtgever. (T)			X
C.1.5	... verwerft een huur/verhuuropdracht. (T)			X
C.1.7	... onderzoekt de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever. (A)		X	
C.1.10	... maakt door middel van onderzoek en analyse een goed onderbouwde huurprijsbepaling. (S)		X	
C.1.12	... adviseert inzake de te volgen verhuurstrategie. (T)			X
C.1.13	... voert de verhuurstrategie uit. (T)		X	
C.1.15	... voert promotieactiviteiten uit. (T)		X	
C.1.16	... organiseert bezichtigingen. (T)		X	
C.1.17	... voert bezichtigingen uit. (T)		X	
C.1.18	... onderhandelt over de huur-/verhuurprijs met de hurende/verhurende partij. (T)			X
C.1.19	... voert alle zaken die betrekking hebben op de huur/verhuur in het belang van de opdrachtgever uit. (T)		X	
C.1.22	... legt een huur-/verhuurovereenkomst uit. (T)			X
C.1.23	... verwerkt administratieve en financiële zaken rondom de huur, verhuur en oplevering. (T)		X	
C.1.24	... voert oplevering uit. (T)		X	

C.1.25	... past aftersales toe. (T)		X	
D. Waardebepaling van een woning				
<i>... verklaart op professionele wijze tot een verantwoord oordeel over de waarde van een woning te komen door informatie en factoren, die noodzakelijk zijn om op een juiste wijze de opdracht te kunnen uitvoeren, en waardebegrippen en waarderingmethoden toe te passen en doeltreffend en correct te rapporteren.</i>				
D.1.1	... neemt een woning op aan de hand van de Branchebrede Meetinstructie. (S)	X		
D.1.2	... berekent de mee te rekenen oppervlakten van een woning op basis van de Branchebrede Meetinstructie. (T)	X		
D.1.3	... gebruikt referentieobjecten ten behoeve van een indicatieve waardebepaling.(T)	X		
D.1.4	... voert (kadastrale) recherche uit. (T)	X		
D.1.5	... weegt en interpreteert informatie uit verschillende ter beschikking staande (openbare) informatiebronnen, zoals openbare registers en databases - met name daar waar gegevens elkaar tegenspreken - en trekt daaruit conclusies gericht op onroerende zaken en de dagelijkse vastgoedpraktijk. (A)	X		
D.1.6	... gebruikt relevante openbare bronnen, registers en de gemeente voor feitenonderzoek. (T)	X		
D.1.7	... onderzoekt de bestemming van het object, bestemmingswijzigingen en de buurt/omgeving. (A)	X		
D.1.8	... onderzoekt de gebruikssituatie. (A)	X		
D.1.9	... verifieert de verkregen gegevens. (A)	X		
D.1.10	... analyseert de verkregen gegevens. (A)	X		
D.1.12	... trekt conclusies uit de waardebeïnvloedende factoren bij het onderzoek naar de waarde van de woning. (A)	X		
D.1.13	... trekt conclusies uit de bouwkundige staat van de woning. (A)	X		
D.1.14	... adviseert de opdrachtgever over uitvoering van bouwtechnisch onderzoek. (T)	X		
D.1.15	... doet verslag over de waarde van een woning. (T)	X		
Praktijktoets Wonen				
A. Verkoopprijsindicatie				
<i>... construeert en evalueert een verkoopprijsindicatie van een gegeven object door gebruik te maken van één of meerdere waarderingmethoden en rekening te houden met verschillende waardebeïnvloedende factoren in de uiteindelijke verkoopprijsindicatie.</i>				
A.2	... formuleert op basis van het doel van de verkoopprijsindicatie een juiste opdracht voor de verkoopprijsindicatie. (B)	X		

A.3	... stelt op basis van de opdracht voor verkoopprijsindicatie vast van welk(e) object(en) de verkoopprijsindicatie vastgesteld moet worden. (B)	X		
A.4	... stelt op basis van het doel van de verkoopprijsindicatie vast welke waardebegrippen hiervoor gehanteerd moeten worden. (B)	X		
A.5	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de marktwaarde en de herbouwwaarde van een woning vast. (B)	X		
A.6	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de marktwaarde en de herbouwwaarde van een woning vóór verbouwing vast. (B)	X		
A.7	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de marktwaarde en de herbouwwaarde van een woning na verbouwing vast. (B)	X		
A.8	... stelt op basis van één of meer waarderingsmethoden de grondwaarde van een woning vast. (B)	X		
A.9	... berekent de waarde van een woning met een nauwkeurigheid waarbij de afwijking kleiner of gelijk aan 10% van de vastgestelde waarde is. (T)	X		
A.10	... onderzoekt welke waarderingsmethoden gebruikt moeten worden om een gegeven waarde te bepalen. (A)	X		
A.11	... beargumenteert de mate van courantheid van een woning. (E)	X		
A.12	... leidt uit het kadastraal uittreksel, het eigendomsbewijs, de huurovereenkomst, de bouwtekeningen, het bestemmingsplan/omgevingsplan, een milieueffectrapportage en/of overeenkomst VVE de noodzakelijke gegevens voor de verkoopprijsindicatie af. (A)	X		
A.13	... leidt uit ter beschikking gestelde documenten de waardebeïnvloedende zakelijke rechten als erfpacht, vruchtgebruik, recht van opstal, overpad, gebruik en bewoning af. (A)	X		
A.14	... formuleert een juiste beschrijving van de ligging, de stand en belendingen van een woning. (B)	X		
A.15	... beargumenteert welke relevante omgevingsfactoren de huidige waarde van een woning substantieel beïnvloeden. (E)	X		
A.16	... beargumenteert welke relevante omgevingsfactoren de waarde van een woning in de toekomst substantieel zullen gaan beïnvloeden. (E)	X		
A.17	... stelt op basis van eigen waarnemingen de bouwaard, de constructie en de gebruikte materialen vast. (B)	X		

A.18	... stelt op basis van eigen waarnemingen de aard, de globale ouderdom en staat van onderhoud van de belangrijkste installaties en voorzieningen in een woning vast. (B)	X		
A.19	... stelt op basis van eigen waarnemingen de onderhoudstoestand van een woning vast. (B)	X		
A.20	... herkent essentiële, zichtbare constructiefouten en gebreken in een woning. (B)	X		
A.21	... maakt verslag van essentiële, zichtbare constructiefouten en gebreken in een woning. (T)	X		
A.22	... maakt een globale schatting van de kosten voor (achterstallig) onderhoud en/of bouwkundige gebreken van een woning. (S)	X		
A.23	... stelt op basis van eigen waarnemingen vast of er sprake is van bouwactiviteiten (renovatie, nieuwbouw, aanbouw). (B)	X		
A.24	... stelt de status van bouwactiviteiten globaal vast. (B)	X		
A.25	... onderzoekt welke invloed de verhuurde staat heeft op de waarde van een woning. (A)	X		
A.26	... leidt uit ter beschikking gestelde documenten waardebeïnvloedende, publiekrechtelijke aspecten als bijzondere vestigingseisen, voorkeursrecht, verkoopbelemmerende factoren, monumentenzorg en toekomstige planologische ontwikkelingen af. (A)	X		
A.27	... verwerkt de waardebeïnvloedende aspecten van de Wet Huurprijzen Woonruimte en/of de huurwetgeving (BW en Huurwet) en/of Burgerlijk Wetboek Boek 7 Titel 5 in de verkoopprijsindicatie. (T)	X		
A.28	... beargumenteert op basis van eigen waarnemingen, lokale kennis en ter beschikking gestelde documentatie of er in de nabijheid van een woning milieubelastingen en/of verdenkingen van milieubelasting zijn die van invloed zijn op de waarde. (E)	X		
A.29	... past de werkprocessen behorende bij de kerntaken 'Verkoop van een woning', 'Aankoop van een woning', 'Huur/Verhuur van een woning' en 'Waardebepaling van een woning' toe in de praktijk. (T)	X		
A.30	... beargumenteert op professionele wijze diensten te verlenen aan de opdrachtgever door de opdracht en wettelijke voorschriften juist te interpreteren en adequaat uit te voeren en overeenkomsten op een juiste wijze vast te leggen. (E)	X		
A.31	... legt uit wat de taken van de makelaar zijn met betrekking tot koop en verkoop, advisering, verkoopprijsindicatie en beheer van onroerende zaken en hoe deze taken uitgevoerd kunnen worden. (T)	X		

A.32	... ontwerpt voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal met betrekking tot de verkoop en/of verhuur van een woning. (S)	X		
B. Rapportage				
<i>... construeert een duidelijke, volledige en schriftelijke onderbouwing van de vastgestelde waarde van een gegeven woning aan de hand van de resultaten van de verkoopprijsindicatiewerkzaamheden.</i>				
B.1	... verwerkt de resultaten van de werkzaamheden voor een gegeven woning duidelijk, volledig en gestructureerd in een Verkoopprijsindicatie. (T)	X		
B.2	... onderbouwt de vastgestelde waarde van een gegeven woning duidelijk, volledig en gestructureerd. (S)	X		
C. Actuele, lokale en regionale kennis				
<i>... onderzoekt en analyseert lokale en regionale actualiteiten met betrekking tot de woningvastgoedmarkt door gebruik te maken van beschikbare bronnen.</i>				
C.7	... herkent bijzondere lokale vormen van verkoop. (B)	X		
C.10	... onderzoekt de verhoudingen van vraag en aanbod in bepaalde sectoren en/of doelgroepen. (A)	X		
C.11	... trekt conclusies uit de verhoudingen van vraag en aanbod in bepaalde sectoren en/of doelgroepen. (A)	X		
C.12	... onderzoekt welke wettelijke voorschriften voor huur en verhuur voor een gegeven woning van toepassing zijn. (A)	X		
C.14	... onderzoekt eventuele economische risico's bij verkoop of aankoop van een gegeven woning in verhuurde staat. (A)	X		
C.15	... beargumenteert de daadwerkelijke economische risico's bij de verkoop of aankoop van een gegeven woning in verhuurde staat. (E)	X		
C.16	... onderzoekt bronnen over de actuele hoogte en bijzonderheden van de lokale tarieven van onroerende zaakbelasting, gemeentelijke belastingen en waterschapslasten. (A)	X		
C.17	... onderzoekt bronnen over actuele relevante gemeentelijke subsidies. (A)	X		
C.18	onderzoekt bronnen over de actuele gemeentelijke vestigingseisen. (A)	X		
C.19	... onderzoekt bronnen over lokale grondprijzen en/of kavelprijzen. (A)	X		
C.20	... onderzoekt bronnen over uitgifteprijzen van erfpacht. (A)	X		
C.22	... onderzoekt bronnen over lokale marktprijzen van courant onroerende zaak. (A)	X		

C.23	... onderzoekt bronnen over lokale milieuproblematiek, zoals bodemvervuiling, (periodieke of incidentele) geluidshinder en luchtvervuiling. (A)	X		
C.24	... leidt uit bronnen benodigde informatie af. (A)	X		
C.25	... legt bijzondere waardebeïnvloedende factoren die specifiek zijn voor een gegeven lokale situatie in een werkgebied uit. (T)	X		
C.26	... onderzoekt actuele lokale en/of regionale planologische voornemens en de voortgang daarin. (A)	X		
C.27	... legt actuele lokale en/of regionale planologische voornemens en de voortgang daarin uit. (T)	X		
C.28	... onderzoekt voor een locatie wijzigingen in het bestemmingsplan/omgevingsplan. (A)	X		
C.29	... trekt conclusies uit de wijzigingen in het bestemmingsplan/omgevingsplan met betrekking tot de gevolgen voor de waarde van woningen die op die locatie staan. (A)	X		
C.31	... onderzoekt de duurzaamheid van een gegeven woning. (A)	X		
C.32	... trekt conclusies uit het onderzoek naar de duurzaamheid van een gegeven woning. (A)	X		
C.33	... legt uit te voeren acties met betrekking tot duurzaamheid aan de opdrachtgever uit. (T)	X		
C.35	... onderzoekt de mogelijkheden van de sociale media binnen de makelaardij. (A)	X		
C.37	... onderzoekt de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
C.38	... trekt conclusies uit onderzoek naar de ontwikkelingen op de woningmarkt. (A)	X		
C.39	... doet verslag van de ontwikkelingen op de woningmarkt. (T)	X		
D. Advisering				
<i>... construeert adviezen met betrekking tot aankoop, verkoop, herbestemming, projectontwikkeling en belegging op basis van het structuurplan, het streekplan/de omgevingsvisie, de stedenbouwkundige visie van de gemeente, de omgevingsvergunning, de kwaliteit van de huurder(s), in het verleden gemaakte afspraken tussen huurder en verhuurder, verstrekte informatie en/of op basis van eigen waarneming.</i>				
D.1	... stelt een advies met betrekking tot aankoop of verkoop op basis van verstrekte informatie en/of op basis van eigen waarneming op. (T)	X	X	X
D.5	... construeert een advies over een woning met betrekking tot aankoop, verkoop, herbestemming, belegging of projectontwikkeling met behulp van verstrekte informatie en/of op basis van eigen waarneming. (S)	X	X	X
D.8	... construeert een marketingplan met betrekking tot het promoten van een woning. (S)			
D.9	... stelt de behoeften van de klant vast. (B)			X

D.10	... benoemt de behoeften van de klant. (K)			X
E. Ethiek				
<i>... beargumenteert op basis van eigen ervaringen en morele waarden op een integere wijze om te gaan met ethische kwesties en conflicten binnen de praktijk van de makelaar in onroerende zaken en daarbuiten.</i>				
E.1	... herkent specifieke ethische makelaarsdilemma's. (B)	X	X	X
E.2	... herkent mogelijke belangenconflicten. (B)	X	X	X
E.3	... legt het belang van gedragscodes binnen de makelaardij uit. (T)	X	X	X
E.4	... past gedragscodes toe bij ethische knelpunten in de makelaardij. (T)	X	X	X
E.5	... beschrijft zijn professionele verantwoordelijkheid bij belangenconflicten en ethische makelaarsdilemma's. (K)	X	X	X
E.6	... past zijn professionele verantwoordelijkheid bij belangenconflicten en ethische makelaarsdilemma's toe. (T)	X	X	X
E.7	... toont aan om te kunnen gaan met weerstanden en tegenstrijdige belangen binnen de makelaardij. (T)	X	X	X
F. Presenteren en evalueren				
<i>... beargumenteert op basis van zijn eigen professionele visie en algemeen geldende principes op een professionele wijze om te gaan met klantevaluaties en persoonlijke professionele ontwikkeling.</i>				
F.1	... presenteert zichzelf en zijn kwaliteiten op professionele wijze aan potentiële klanten. (T)			X
F.2	... meet de klanttevredenheid van de klant na afloop van de dienstverlening. (B)		X	
F.3	... analyseert klantervaringen. (A)		X	
F.4	... trekt conclusies uit klantervaringen. (A)		X	
F.5	... legt een verband tussen de klantervaring en zijn competenties en ontwikkelpunten. (A)		X	
F.6	... analyseert zijn persoonlijke ontwikkeling. (A)		X	
F.9	... geeft een onderbouwde mening over een actueel, regionaal gebonden onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche. (E)		X	
F.10	... beargumenteert specifieke, meetbare, acceptabele, realistische en tijdsgebonden conclusies, aanbevelingen of oplossingen met betrekking tot een actueel, regionaal onderwerp dat gerelateerd is aan de vastgoedbranche. (E)		X	