

**VAST  
GOED  
CERT**

voor  
gecertificeerde  
makelaars

# **Beroepscompetentieprofiel**

## **Register-Makelaar**

### **Wonen**

Opgesteld door



het examenbureau van de vastgoedbranche

# Inhoudsopgave

<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>1. Beroepscompetentieprofiel</b>	<b>4</b>
1.1 Wat is een beroepscompetentieprofiel?	4
1.2 Wat is de functie van een beroepscompetentieprofiel	4
<b>2. Algemene informatie over het beroep</b>	<b>5</b>
2.1 Beschrijving van het beroep	5
2.1.1 Werkomgeving	5
2.1.2 Typerende beroepshouding	5
2.1.3 Rol en verantwoordelijkheden	6
2.1.4 Complexiteit	6
2.1.5 Wettelijke beroepsvereisten	6
2.1.6 Branchevereisten	6
2.2 Competenties	7
<b>3. Overzicht van kerntaken en werkprocessen in het beroep</b>	<b>8</b>
3.1 Kerntaken en werkprocessen	8
3.2 Schematische weergave van kerntaken en bijbehorende werkprocessen	8
<b>4. Beschrijving van de kerntaken</b>	<b>10</b>
4.1 Kerntaak 1 - Contracteren	10
4.2 Kerntaak 2 - Onderzoeken, analyseren en waarde/prijs bepalen	12
4.3 Kerntaak 3 - Bepalen en uitvoeren van een strategie	15
4.4 Kerntaak 4 - Onderhandelen	18
4.5 Kerntaak 5 - Overeenkomst opstellen en levering begeleiden	19
4.6 Kerntaak 6 - Afhandelen dossier	21
4.7 Kerntaak 7 - Nazorg verlenen	22
<b>5. Competenties</b>	<b>24</b>
<b>BIJLAGE 1 NLQF EN EQF</b>	<b>28</b>

*Er bestaat in het Nederlands een dilemma als het gaat over het gebruik van woorden die als mannelijk en vrouwelijk geïnterpreteerd kunnen worden. We zouden consequent kunnen werken met 'hij/zij' en 'zijn/haar', maar dat geeft een gedwongenheid die wij stilistisch niet verantwoord vinden. De personen die in dit stuk de handelingen verrichten of beschreven worden, kunnen in onze optiek net zo goed mannen zijn als vrouwen.*

# Inleiding

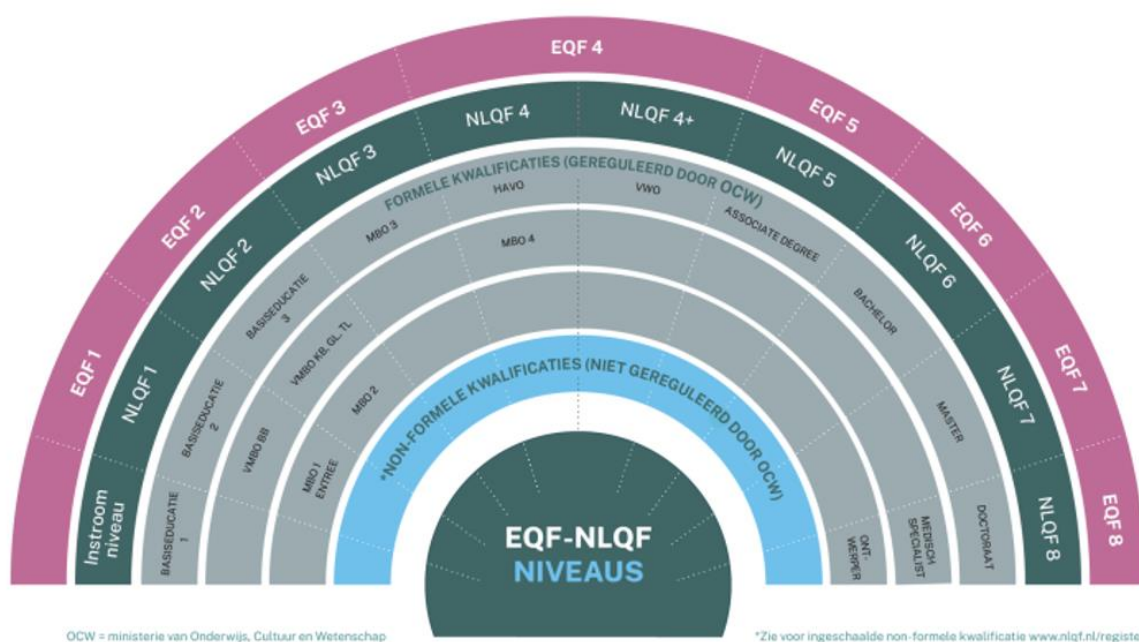
Voor u ligt het beroepscompetentieprofiel Register-Makelaar Wonen dat vastgesteld is door het centraal College van Deskundigen van de stichting VastgoedCert.

Dit profiel beschrijft de werkzaamheden en competenties die nodig zijn om het beroep van Register-Makelaar Wonen uit te kunnen oefenen. Naast dit beroepscompetentieprofiel zijn leerresultaten en toetstermen ontwikkeld; deze beschrijven de vereiste vakkennis en vakvaardigheden voor het beroep van Register-Makelaar Wonen en zijn de leidraad voor zowel de opleidingen als de examens voor de Register-Makelaar Wonen. De leerresultaten en toetstermen staan beschreven in het Kwalificatiedossier Register-Makelaar Wonen.

Het niveau van de competenties genoemd in dit document, is gebaseerd op het Nederlands kwalificatieraamwerk (NLQF)<sup>1</sup>. Een nadere uitwerking van de competenties is te vinden in hoofdstuk 5.

Het Nederlands kwalificatieraamwerk (NLQF) bestaat uit acht niveaus en één instroomniveau. De niveaus worden vastgesteld aan de hand van beschrijvingen van wat iemand weet en kan na voltooiing van het leerproces, waar en tot op zekere hoogte ook in welk tijdsbestek dan ook doorlopen. Deze beschrijvingen van de niveaus van kennis, vaardigheden en zelfstandigheid en verantwoordelijkheid worden vertaald naar leerresultaten.

De kwalificatie Register-Makelaar Wonen is ingeschaald door NCP NLQF op niveau 5 (vergelijkbaar met associate degree) van het Nederlands kwalificatieraamwerk (NLQF). Dit niveau staat gelijk aan het niveau 5 van het Europees kwalificatiekader (EQF).



Bron: [www.nlqf.nl](http://www.nlqf.nl)

<sup>1</sup> Zie voor een verdere uitwerking bijlage 1

# 1. Beroepscompetentieprofiel

## 1.1 Wat is een beroepscompetentieprofiel?

Een beroepscompetentieprofiel (bcp) beschrijft de werkzaamheden en competenties die nodig zijn om een bepaald beroep uit te oefenen. Hierbij wordt uitgegaan van een vakvolwassen werknemer die drie tot vijf jaar in het beroep werkzaam is.

Drie begrippen staan centraal in dit beroepscompetentieprofiel: vormen van dienstverlening, bestaande uit een aantal kerntaken, opgesplitst in een aantal werkprocessen en de competenties die noodzakelijk zijn bij de uitvoering van de werkzaamheden.

In de hoofdstukken 3, 4 en 5 van dit document worden de kerntaken, werkprocessen en competenties verder uitgewerkt.

De inhoud van een beroepscompetentieprofiel moet herkenbaar zijn voor het bedrijfsleven. Daarom worden deze profielen opgesteld in opdracht van of in samenwerking met het georganiseerde bedrijfsleven.

## 1.2 Wat is de functie van een beroepscompetentieprofiel

Een beroepscompetentieprofiel kan verschillende functies vervullen. Binnen een branche kan het een hulpmiddel zijn bij functiewaardering, het kan ook gebruikt worden voor verdere professionalisering van werknemers, voor de ontwikkeling van competentie-instrumenten en als voorlichtingsmateriaal. Daarnaast kan een beroepscompetentieprofiel dienen als input voor opleidingen in het middelbaar beroepsonderwijs en hoger beroepsonderwijs. Het bedrijfsleven is immers 'afnemer' van mbo- en hbo-gediplomeerden, en is daarom in hoge mate richtinggevend voor de eisen die gesteld moeten worden aan deze gediplomeerden. De eisen hebben zowel betrekking op de aard en inhoud van de werkzaamheden als op de mate van bekwaamheid waarmee iemand handelt.

## 2. Algemene informatie over het beroep

In dit hoofdstuk wordt het beroep van de Register-Makelaar Wonen nader omschreven.

### 2.1 Beschrijving van het beroep

#### 2.1.1 Werkomgeving

De Register-Makelaar Wonen werkt voornamelijk op een makelaarskantoor. Hij voert werkzaamheden uit binnen de woningmarkt.

Hij opereert lokaal en hij heeft verstand van de lokale woningmarkt. Daarbij hanteert hij een eenvormige aanpak, gericht op de volgende hoofdvormen van dienstverlening:

- bemiddeling bij verkoop van woningen;
- bemiddeling bij aankoop van woningen;
- bemiddeling bij verhuur van woningen;
- bemiddeling bij huur van woningen;
- advisering met betrekking tot woningen.

Het overgrote deel van de tijd van de Register-Makelaar Wonen wordt door deze vormen van dienstverlening ingevuld.

De Register-Makelaar Wonen voert voor de opdrachtgever een breed scala aan (deel)diensten uit:

- onderzoeken van juridische, fiscale, bouwkundige en andere van belang zijnde aspecten;
- beoordelen van de waarde/prijs van de woning;
- informeren en adviseren over strategieën;
- verzorgen en begeleiden van bezichtigingen;
- voeren van onderhandelingen;
- realiseren van de beste prijs;
- begeleiden bij de afwikkeling.

De Register-Makelaar Wonen regelt/coördineert:

- de aan- en verkoop van woningen;
- de huur en verhuur van woningen binnen de particuliere huurwoningenmarkt;
- de acquisitie;
- een marketing- en/of pr-plan ten behoeve van de opdrachtgever/woning;
- promotieactiviteiten.

De Register-Makelaar Wonen draagt voor zijn of onder zijn regie uitgevoerde werkzaamheden de eindverantwoordelijkheid.

#### 2.1.2 Typerende beroepshouding

De Register-Makelaar Wonen moet:

- zichzelf goed kunnen presenteren waarbij hij blijk geeft van zijn deskundigheid en betrouwbaarheid;
- ethisch en integer handelen;
- gericht zijn op en zich kunnen inleveren in de behoeften en wensen van de opdrachtgever en andere betrokkenen (aandacht en begrip tonen);

- kennis hebben van de vastgoedmarkt en trends in de regio;
- proactief acteren en goed voorbereid zijn;
- ondernemend en commercieel handelen;
- goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheden hebben;
- gemakkelijk contact kunnen leggen en onderhouden;
- zorgvuldig kunnen werken;
- gedrevenheid en ambitie tonen.

### 2.1.3 Rol en verantwoordelijkheden

De rol/functie van de Register-Makelaar Wonen is door de opkomst van meer beschikbare digitale bronnen, de sociale media en de hogere algemene ontwikkeling van de consument (waardoor de consument steeds meer zelf uitzoekt en kritischer is) aan wijzigingen onderhevig. De Register-Makelaar Wonen ontwikkelt zich meer tot een vastgoedconsultant die allerlei deeldiensten biedt. De Register-Makelaar Wonen heeft een zelfstandig acterende rol. Hij is verantwoordelijk voor zijn eigen takenpakket en voert zijn werkzaamheden zelfstandig en op eigen initiatief uit. Naar de opdrachtgever heeft hij een adviserende rol. Een makelaar die niet werkzaam is op een makelaarskantoor (bijvoorbeeld in een (semi-)overheidsdienst) voert zijn werkzaamheden in opdracht van zijn werkgever uit.

### 2.1.4 Complexiteit

De complexiteit van de taken hangt af van meerdere factoren. Zo kan het verkopen/aankopen van woningen complex zijn omdat voor het contact met opdrachtgevers en (ver)kopers een hoge mate van deskundigheid en communicatief vermogen nodig is. Het opstellen en controleren van juridische documenten heeft een hoog afbreukrisico omdat het grote (financiële) gevolgen heeft voor de opdrachtgever en de eigen organisatie.

### 2.1.5 Wettelijke beroepsvereisten

Er zijn geen wettelijke beroepsvereisten.

### 2.1.6 Branchevereisten

Voordat de Register-Makelaar Wonen zich kan registreren bij VastgoedCert is certificering verplicht. Hij kan zich aanmelden voor certificering middels het registratie-aanvraagformulier. Het certificeringstraject bestaat uit een algemeen gedeelte van diverse theorie-examens (basiskennis) dat met succes afgerond moet worden. Daarna volgt er een op de specialisatie Wonen gericht aanvullend gedeelte dat bestaat uit een theorie-examen en een vaardighedenexamen. Afsluitend volgt er een praktijkexamen, bestaande uit het opstellen van een kwalificerend portfolio en een verkoopprijsindicatie.

Met de drie diploma's (Basistheorie Vastgoeddeskundige, Specialisatie Makelaar Wonen en Praktijkdiploma Makelaar Wonen) kan certificatie worden aangevraagd. Als de certificatie is goedgekeurd door de certificerende instantie, wordt de Register-Makelaar Wonen ingeschreven in het register van VastgoedCert Kamer Wonen.

Een goede beheersing in woord en geschrift van de Nederlandse taal is voor de Register-Makelaar Wonen onontbeerlijk. Niveau 3F (uitstroomniveau mbo-niveau 4, Referentiekader Taal en rekenen) is minimaal gewenst.

## 2.2 Competenties

De kerncompetenties van de Register-Makelaar Wonen kunnen als volgt worden weergegeven:



# 3. Overzicht van kerntaken en werkprocessen in het beroep

In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de kerntaken en werkprocessen die kenmerkend zijn voor het beroep makelaar Wonen.

## 3.1 Kerntaken en werkprocessen

Een kerntaak is een kenmerkende taak binnen de vormen van dienstverlening. Het betreft een substantieel deel van de beroepsuitoefening naar omvang, tijdsbeslag, frequentie en/of belang. De Register-Makelaar Wonen kan de volgende kerntaken uitvoeren:

- Kerntaak 1 - Contracteren
- Kerntaak 2 - Onderzoeken, analyseren en waarde/prijs bepalen
- Kerntaak 3 - Bepalen en uitvoeren van een strategie
- Kerntaak 4 - Onderhandelen
- Kerntaak 5 - Overeenkomst opstellen en levering begeleiden
- Kerntaak 6 - Afhandelen dossier
- Kerntaak 7 - Nazorg verlenen

Let op: de kerntaken en de werkprocessen hoeven niet altijd in deze volgorde, zoals ze in dit document gepresenteerd worden, doorlopen te worden. De makelaar maakt hierin een eigen keuze. Daarnaast zullen niet alle kerntaken en werkprocessen bij iedere vorm van dienstverlening of iedere opdracht van toepassing zijn.

## 3.2 Schematische weergave van kerntaken en bijbehorende werkprocessen

Een werkproces is een afgebakend onderdeel van een kerntaak. Het werkproces kent een begin en een eind, heeft een resultaat en wordt kenmerkend herkend in de beroepspraktijk.

Kerntaak 1 Contracteren	
1.1	Acquireren
1.2	Intakegesprek voeren
1.3	Controles uitvoeren
1.4	Opdracht bevestigen
Kerntaak 2 Onderzoeken, analyseren en waarde/prijs bepalen	
2.1	Rechercheren
2.2	Marktonderzoek uitvoeren
2.3	Opnemen woning
2.4	Waarde/prijs bepalen van de woning
2.5	Opstellen prijsindicatie/advies
Kerntaak 3 Bepalen en uitvoeren van een strategie	
3.1	Bepalen van een strategie

3.2	Ontwikkelen en beheren voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal
3.3	Uitvoeren strategie
3.4	Bezichtigen
<b>Kerntaak 4 Onderhandelen</b>	
4.1	Onderhandelen
<b>Kerntaak 5 Overeenkomst opstellen en levering begeleiden</b>	
5.1	Opstellen en/of controleren Overeenkomst
5.2	Inspectie uitvoeren
5.3	Levering en overdracht begeleiden
<b>Kerntaak 6 Afhandelen dossier</b>	
6.1	Afhandelen dossier
6.2	Afhandelen financiële zaken
<b>Kerntaak 7 Nazorg verlenen</b>	
7.1	Klanttevredenheid meten
7.2	Klacht afhandelen

## 4. Beschrijving van de kerntaken

In dit hoofdstuk zijn de kerntaken en de daarbij benodigde competenties, vaardigheden en kennis van de Register-Makelaar Wonen beschreven. Een uitwerking van de competenties en een overzicht van de competenties per werkproces is te vinden in hoofdstuk 5. De kerntaken bestaan uit een aantal werkprocessen welke per kerntaak puntsgewijs worden uitgewerkt met daarbij de resultaten die een werkproces moet opleveren.

### 4.1 Kerntaak 1 - Contracteren

<b>Beschrijving kerntaak</b>
Het proces van contracteren is essentieel om potentiële opdrachtgevers te benaderen, te overtuigen en aan het makelaarskantoor te binden. In deze kerntaak komen aspecten naar voren als marketing en relatiebeheer, overtuigende en heldere communicatie, juridische en financiële toetsing en bevestiging van de opdracht. Een makelaar die niet werkzaam is op een makelaarskantoor (bijvoorbeeld in een (semi)overheidsdienst) voert de werkzaamheden uit in opdracht van zijn werkgever (deze kerntaak is voor makelaars die niet werkzaam zijn op een makelaarskantoor daarom minder van belang).
<b>Competenties</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Relaties opbouwen/netwerken</li><li>• Overtuigen en beïnvloeden</li><li>• Ondernemend en commercieel handelen</li><li>• Klantgerichtheid</li><li>• Presenteren</li><li>• Formuleren en rapporteren</li><li>• Toepassen vakdeskundigheid</li><li>• Plannen en organiseren</li><li>• Opvolgen van instructies en procedures</li><li>• Creëren en innoveren</li><li>• Inzetten van materialen en middelen</li><li>• Ethisch en integer handelen</li><li>• Digitale geletterdheid</li><li>• Mondeling communiceren</li><li>• Schriftelijk communiceren</li></ul>
<b>Kunnen</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Toepassen van marketingstrategieën</li><li>• Toepassen van gesprekstechnieken</li><li>• Voeren van een intakegesprek en kunnen uitvragen van de behoeftes en verwachtingen van de opdrachtgever</li><li>• Overbrengen van inhoud over bijvoorbeeld de dienstverlening</li><li>• Managen van verwachtingen van de opdrachtgever</li><li>• Toepassen van procedures en technieken met betrekking tot de dienstverlening</li><li>• Toepassen van wettelijke richtlijnen met betrekking tot juridische en financiële toetsing</li><li>• Opmaken van een opdrachtbevestiging</li><li>• Vastleggen van informatie in een dossier</li></ul>
<b>Kennen</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketingstrategieën, marktonderzoek en marketingbeleid</li><li>• Inhoud van een intakegesprek en gesprekstechnieken</li><li>• Procedures en technieken rondom contracteren</li><li>• Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft)</li><li>• Actualiteiten die spelen in het werkveld</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiering</li> <li>• Privaatrechtelijke zaken</li> <li>• Publiekrechtelijke zaken</li> <li>• Fiscaliteiten</li> <li>• Bouwkunde</li> <li>• Vastgoedeconomie</li> </ul>
<b>Werkproces 1.1 Acquireren</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Benaderen potentiële opdrachtgevers</li> <li>• Gebruikmaken van relatiebeheersystemen van de organisatie</li> <li>• Gebruikmaken van eigen netwerk en sociale media</li> <li>• Verzamelen van informatie over mogelijke opdrachtgevers/doelgroepen</li> <li>• Mondeling/schriftelijk presenteren van de eigen organisatie, diensten en producten</li> <li>• Kwalificeren van potentiële opdrachtgevers</li> <li>• Bepalen of aanvullende activiteiten nuttig zijn</li> <li>• Overtuigen van de potentiële opdrachtgever</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potentiële opdrachtgevers zijn benaderd</li> <li>• Eigen netwerkcontacten of netwerkcontacten kantoor zijn benut</li> <li>• Diensten en producten zijn overtuigend gepresenteerd</li> <li>• Potentiële opdrachtgevers zijn gekwalificeerd</li> <li>• Aanvullende wervende activiteiten zijn verricht</li> </ul>
<b>Werkproces 1.2 Intakegesprek voeren</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventariseren en vastleggen van het doel van de opdracht en de verwachtingen van de opdrachtgever</li> <li>• Informeren van de opdrachtgever over de werkzaamheden, procedures en dienstenpakket</li> <li>• Afstemmen en vastleggen van het dienstenpakket en de kosten met de opdrachtgever</li> <li>• Overtuigen van de opdrachtgever tot het verstrekken van de opdracht</li> <li>• Aanmaken van een dossier</li> </ul> <p>Verkoop/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventariseren en vastleggen van kenmerken object (type woning, locatie etc.)</li> </ul> <p>Aankoop/huur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opstellen en vastleggen van het zoekprofiel van de opdrachtgever</li> <li>• Inventariseren financiële situatie</li> </ul> <p>Advisering (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventariseren probleemstelling</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inzicht in het doel, situatie, verwachtingen en de opdrachtgeversbehoefte</li> <li>• Goed geïnformeerde opdrachtgever</li> <li>• Tevreden opdrachtgever</li> <li>• Actueel dossier</li> </ul> <p>Verkoop/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inzicht in het object</li> </ul> <p>Aankoop/huur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zoekprofiel van de opdrachtgever is vastgelegd</li> </ul>

<p>Advisering (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inzicht in probleemstelling</li> </ul>
<b>Werkproces 1.3 Controles uitvoeren</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controleren van de handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever</li> <li>• Uitvoeren van controles bij de opdrachtgever met betrekking tot de wettelijke eisen (Wwft-check)</li> <li>• Bepalen/controleren of de opdracht uitgevoerd kan worden (haalbaarheid, belangenverstrengeling etc.)</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Handelingsbevoegdheid van de opdrachtgever is gecontroleerd</li> <li>• Controles met betrekking tot de wettelijke eisen zijn uitgevoerd</li> <li>• Conclusie getrokken of opdracht wel/niet kan worden uitgevoerd</li> </ul>
<b>Werkproces 1.4 Opdracht bevestigen</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opstellen en versturen van de opdrachtbevestiging</li> <li>• Ondertekende opdrachtbevestiging vaststellen</li> <li>• Dossier aanvullen</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ondertekende opdrachtbevestiging</li> <li>• Verkregen opdracht</li> <li>• Actueel dossier</li> </ul>

## 4.2 Kerntaak 2 - Onderzoeken, analyseren en waarde/prijs bepalen

<b>Beschrijving kerntaak</b>
<p>De rol van de makelaar omvat ook het uitvoeren van grondig feitenonderzoek, het in kaart brengen van ontwikkelingen op de woningmarkt en het globaal beoordelen van de bouwkundige en onderhoudsstaat. Voor een correcte prijsbepaling zijn stappen als het nauwkeurig opnemen van het object, het toepassen van waarderingsmodellen en het bepalen van de prijsbeïnvloedende factoren van belang. Uiteindelijk geeft de makelaar een advies over een prijs af aan de opdrachtgever en worden de bevindingen gerapporteerd.</p>
<b>Competenties</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presenteren</li> <li>• Formuleren en rapporteren</li> <li>• Onderzoeken</li> <li>• Analyseren</li> <li>• Toepassen vakdeskundigheid</li> <li>• Opvolgen van instructies en procedures</li> <li>• Samenwerken en overleggen</li> <li>• Kwaliteitsgerichtheid</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Digitale geletterdheid</li> <li>• Mondelinge communiceren</li> <li>• Schriftelijke communiceren</li> </ul>
<b>Kunnen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderzoek uitvoeren: verzamelen en beoordelen van bronnen en gegevens, de data begrijpen en kunnen uitleggen;</li> <li>• Analyseren van (big) data;</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Probleemanalyse uitvoeren; demografische ontwikkelingen bijhouden en locatievraagstukken beantwoorden</li> <li>• Kritisch omgaan met data;</li> <li>• Conclusies trekken uit onderzoek;</li> <li>• Toepassen richtlijnen meetinstructie Gebruiksoppervlakte woningen</li> <li>• (Globaal) beoordelen van de bouwkundige en onderhoudsstaat</li> <li>• Waardebepalingsmethodieken toepassen</li> <li>• Oordeelsvorming; relevante criteria tegen elkaar afwegen en tot onderbouwde beoordeling komen van de waarde/prijs van een woning</li> <li>• Prijsindicatie opstellen</li> <li>• Toepassen en zo nodig verwerven of aantrekken van vakdeskundigheid</li> </ul>
<p><b>Kennen</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actuele en relevante lokale en regionale kennis</li> <li>• Onderzoekstechnieken en -vaardigheden</li> <li>• Meetinstructie Gebruiksoppervlakte woningen</li> <li>• Waardebegrippen, waarderingsmodellen en -methodieken</li> <li>• Inhoud van een rapportage</li> <li>• Privaatrechtelijke zaken</li> <li>• Publiekrechtelijke zaken</li> <li>• Bouwkunde</li> <li>• Fiscaliteiten</li> <li>• Financiën</li> <li>• Vastgoedeconomie</li> </ul>
<p><b>Werkproces 2.1 Rechercheren</b></p>
<p><b>Beschrijving werkproces</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raadplegen literatuur, wetgeving, relevante openbare bronnen en registers</li> <li>• Onderzoeken van juridische mogelijkheden, rechten en beperkingen (zoals erfdienstbaarheden, kettingbedingen etc.)</li> <li>• Onderzoeken van de bestemming van het object, buurtonderzoek (wat gaat er in de toekomst gebouwd worden) en bestemmingswijzigingen</li> <li>• Onderzoeken gebruikssituatie</li> <li>• Verifiëren en analyseren van de verkregen gegevens</li> <li>• Vastleggen en archiveren van onderzoeksgegevens</li> <li>• Onderzoeken stukken van de VvE</li> </ul> <p>Advisering (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Raadplegen deskundigen</li> <li>• Analyseren van mogelijke oplossingen</li> </ul>
<p><b>Resultaat</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevante bronnen zijn geraadpleegd</li> <li>• Goed beeld van kadastrale gegevens</li> <li>• Gegevens zijn geverifieerd en geanalyseerd</li> <li>• Onderzoeksgegevens zijn vastgelegd en gearhiveerd</li> </ul> <p>Advisering (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mogelijke oplossingen zijn onderzocht</li> </ul>
<p><b>Werkproces 2.2 Marktonderzoek uitvoeren</b></p>
<p><b>Beschrijving werkproces</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raadplegen van verschillende informatiebronnen</li> <li>• In kaart brengen van lokale, regionale en/of landelijke ontwikkelingen en/of behoeftes op de woningmarkt (voor een individueel object)</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verifiëren en analyseren van de verkregen gegevens</li> <li>• Vastleggen en archiveren van onderzoeksgegevens</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevante bronnen zijn geraadpleegd</li> <li>• Actueel beeld van lokale, regionale en/of landelijke ontwikkelingen en/of behoeftes op de woningmarkt</li> <li>• Gegevens zijn geverifieerd en geanalyseerd</li> <li>• Onderzoeksgegevens zijn vastgelegd en gearchiveerd</li> </ul>
<b>Werkproces 2.3 Opnemen woning</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opnemen van de woning op basis van meetinstructie Gebruiksoppervlakte woningen</li> <li>• Beoordelen (globaal) bouwkundige staat van de woning</li> <li>• Adviseren (indien nodig) van de opdrachtgever over uitvoering bouwtechnisch onderzoek</li> <li>• Verifiëren en analyseren van de verkregen gegevens</li> <li>• Vastleggen en archiveren van onderzoeksgegevens</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevante bronnen zijn geraadpleegd</li> <li>• De bouwkundige staat van de woning is beoordeeld (al dan niet op basis van een door derden uitgevoerd bouwtechnisch onderzoek)</li> <li>• Goed beeld van bouwkundige staat</li> <li>• De woning is eenduidig en objectief opgenomen op basis van meetinstructie Gebruiksoppervlakte woningen</li> <li>• De mee te rekenen oppervlakten zijn op de juiste wijze bepaald</li> <li>• Gegevens zijn geverifieerd en geanalyseerd</li> <li>• Onderzoeksgegevens zijn vastgelegd en gearchiveerd</li> </ul>
<b>Werkproces 2.4 Waarde/prijs bepalen van de woning</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vaststellen van waardebegrippen</li> <li>• Onderzoeken en analyseren met betrekking tot de waarde om tot een prijsbepaling te komen</li> <li>• Zoeken van referentiewoningen ten behoeve van (globale) waarde/prijsbepaling</li> <li>• Kiezen en gebruiken van beschikbare modellen voor waardebepaling (waarderingmethode kiezen en gebruiken)</li> <li>• Betrekken van waarde/prijsbeïnvloedende factoren bij het prijsadvies</li> <li>• Bepalen van de (huur)prijs van de woning</li> </ul> <p>Huur/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bepalen van huurpunten (woningwaarderingstelsel WWS)</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Waardebegrippen zijn vastgesteld</li> <li>• Modellen voor waardebepaling zijn juist toegepast</li> <li>• Onderzoek naar referentiewoningen is doeltreffend verricht</li> <li>• Waarde/prijsbeïnvloedende factoren zijn meegenomen in het prijsadvies</li> <li>• Onderbouwing van het prijsadvies is vastgelegd</li> <li>• (Huur)prijs van de woning is bepaald</li> </ul> <p>Huur/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Huurpuntentelling is uitgevoerd en vastgelegd (woningwaarderingstelsel WWS)</li> </ul>

<b>Werkproces 2.5 Opstellen prijsindicatie/advies</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opstellen rapportage (Verkoop prijsindicatie) (met alle daarbij behorende onderdelen zoals een omschrijving van de woning en omgeving, relevante privaat- en publiekrechtelijke aspecten, de marktbeschrijving, de SWOT-analyse en het bepalen van de prijs en verwachte opbrengst).</li> <li>• Adviseren van de opdrachtgever met betrekking tot vraag- en laatprijs/bod/huurprijs</li> <li>• Doornemen van de rapportage met de opdrachtgever</li> </ul> Advisering: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapporteren advies aan opdrachtgever</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapportage is volledig en correct</li> <li>• Advies opdrachtgever over vraag- en laatprijs/bod/huurprijs</li> <li>• Opdrachtgever is geïnformeerd</li> </ul> Advisering: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opdrachtgever is geïnformeerd over problematiek en kansen en risico's</li> </ul>

### 4.3 Kerntaak 3 - Bepalen en uitvoeren van een strategie

<b>Beschrijving kerntaak</b>
<p>Een effectieve strategie vormt de kern van een succesvolle dienstverlening. Het begint met het bepalen van een strategie die aansluit bij zowel de marktcondities als de behoeften van de opdrachtgever. Het organiseren en uitvoeren van bezichtigingen is bij de verkoop/verhuur ook een belangrijk onderdeel en vergt zowel empathie als expertise om de eigenschappen van de woning goed over te brengen. Bovendien moet de makelaar bedreven zijn in het actief zoeken naar geschikte kopers of geschikt aanbod. Het samenspel van het bepalen van de strategie en het uitvoeren van een gedegen aanpak vormt de kern van een succesvol traject.</p>
<b>Competenties</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ethisch en integer handelen</li> <li>• Relaties opbouwen/netwerken</li> <li>• Overtuigen en beïnvloeden</li> <li>• Ondernemend en commercieel handelen</li> <li>• Klantgerichtheid</li> <li>• Presenteren</li> <li>• Formuleren en rapporteren</li> <li>• Onderzoeken</li> <li>• Analyseren</li> <li>• Toepassen vakdeskundigheid</li> <li>• Plannen en organiseren</li> <li>• Samenwerken en overleggen</li> <li>• Creëren en innoveren</li> <li>• Inzetten van materialen en middelen</li> <li>• Kwaliteitsgerichtheid</li> <li>• Digitale geletterdheid</li> <li>• Mondelinge communiceren</li> <li>• Schriftelijke communiceren</li> </ul>
<b>Kunnen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trends volgen en een dienst in de markt zetten</li> <li>• Analyseren van de markt, doelgroep en/of aanbod</li> <li>• Bepalen en toepassen van een strategie</li> <li>• Ontwikkelen en inzetten van materialen en middelen</li> <li>• Toepassen van promotievormen en uitvoeren van promotieactiviteiten</li> <li>• Planning opstellen voor uitvoering van de strategie en de bezichtigingen</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoeren en begeleiden van bezichtigingen</li> <li>• Overleggen met opdrachtgever over onder andere de strategie en bezichtigingen</li> <li>• Omgaan met de andere partijen in het proces/inlevingsvermogen</li> <li>• Bijstellen van de strategie en inspelen op veranderende of nieuwe situaties (tactisch)</li> <li>• Toepassen van onderzoekstechnieken en -vaardigheden</li> </ul>
<b>Kennen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingstrategieën, marktonderzoek, marketingbeleid en consumentengedrag (gericht op de woning)</li> <li>• Strategieën (verkoop, aankoop, huur, verhuur)</li> <li>• Promotievormen</li> <li>• Onderzoekstechnieken en -vaardigheden</li> <li>• Privaatrechtelijke zaken</li> <li>• Publiekrechtelijke zaken</li> <li>• Bouwkunde</li> <li>• Fiscaliteiten</li> <li>• Vastgoedeconomie</li> </ul>
<b>Werkproces 3.1 Bepalen van een strategie</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doornemen checklist dienstverlening (aansluitend op intakegesprek); wat wel en wat niet doen</li> <li>• Bepalen en vastleggen van een strategie</li> <li>• Bepalen wanneer de markt op wordt gegaan</li> <li>• Informeren opdrachtgever over de strategie en procedures</li> </ul> <p>Verkoop/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opstellen van een doelgroepanalyse</li> <li>• Opstellen/uitwerken marketingstrategie/promotieplan in overleg met opdrachtgever</li> </ul> <p>Advisering (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bepalen welke acties op welk moment worden ondernomen</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gegevens voor marketing van de woning zijn verzameld en afgesproken</li> <li>• De strategie is in overeenstemming met de opdrachtgever bepaald</li> <li>• Opdrachtgever is goed geïnformeerd over de strategie en procedures</li> <li>• Strategie is vastgelegd en doorgesproken</li> </ul> <p>Verkoop/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Doelgroepanalyse is opgesteld</li> <li>• De marketingstrategie/promotieplan is vastgesteld in overeenstemming met de opdrachtgever</li> </ul>
<b>Werkproces 3.2 Ontwikkelen en beheren voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<p><i>Dit werkproces is met name voor verkoop en verhuur van toepassing.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ontwikkelen van voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal voor de woning</li> <li>• Afstemmen materiaal op de specifieke woning/omstandigheden</li> <li>• Beheren van het bestaande materiaal</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal is ontwikkeld</li> <li>• Materiaal is afgestemd op de specifieke woning/omstandigheden</li> <li>• Materiaal wordt zorgvuldig beheerd</li> </ul>
<b>Werkproces 3.3 Uitvoeren strategie</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>

- Periodieke evaluatie/voortgang bewaken van proces met opdrachtgever en eventueel aanpassen van de strategie

Verkoop en verhuur (aanvullend):

- Aanmelden van de opdracht op alle relevante sites
- Inzetten van voorlichtings-, promotie- en/of pr-materiaal voor de woning
- Uitvoeren promotieactiviteiten (inclusief advies verkoop- /verhuurklaar maken woning, woning op websites, sociale media, adverteren)

Nieuwbouw (aanvullend):

- Organiseren informatie- en/of inschrijvingsbijeenkomsten
- Toelichten van intekenprocedure, bouwtekeningen, ligging et cetera

Aankoop/huur (aanvullend):

- Zoeken van geschikt woningaanbod (eigen bestand en/of via woonsites)
- Bijhouden van dagelijks woningaanbod
- Verzamelen van informatie over mogelijk geschikte woningen
- Selecteren en vastleggen van mogelijk geschikte woningen
- Mogelijk geschikt aanbod voorleggen aan en bespreken met de opdrachtgever
- Overleggen met de opdrachtgever welke woningen bezichtigd gaan worden

Advisering (aanvullend):

- Overeengekomen acties (tijdig) uitvoeren

### **Resultaat**

- De strategie is uitgevoerd in overeenstemming met de opdrachtgever
- Proces wordt periodiek geëvalueerd en strategie wordt eventueel aangepast

Verkoop en verhuur (aanvullend):

- Woning(plan)/project is doeltreffend gepromoot

Nieuwbouw (aanvullend):

- Informatie- en inschrijvingsbijeenkomsten zijn tijdig georganiseerd en gehouden

Aankoop/huur (aanvullend):

- Aanbod geschikt woningbestand is geïnventariseerd en actueel
- Geselecteerde woningen zijn voorgelegd aan de opdrachtgever
- Woningen die bezichtigd gaan worden zijn bepaald en vastgelegd

Advisering (aanvullend):

- Overeengekomen acties zijn (tijdig) uitgevoerd

### **Werkproces 3.4 Bezichtigen**

#### **Beschrijving werkproces**

Verkoop/verhuur:

- Informeren van de opdrachtgever over aangevraagde bezichtigingen
- Inventariseren van de wensen, behoeften en verwachtingen van potentiële kopers/huurders en hierop inspelen
- Informeren van de potentiële kopers/huurders over de woning
- Informeren van de potentiële kopers/huurders over het vervolgproces

Aankoop/huur:

- Begeleiden van de opdrachtgever tijdens de bezichtigingen

Algemeen:

- Inschatten omstandigheden andere partij
- Organiseren van bezichtigingen en regelen afspraken
- Uitvoeren van bezichtigingen (in overleg met de opdrachtgever)
- Samen met de opdrachtgever de bezichtigingen evalueren en de bevindingen rapporteren

- Vaststellen interessante woningen of kopers/huurder en maken van vervolgspraken

#### **Resultaat**

Verkoop/verhuur:

- Opdrachtgever is geïnformeerd over aangevraagde bezichtigingen
- Wensen, behoeften en verwachtingen van potentiële kopers/huurders zijn geïnventariseerd
- Potentiële kopers/huurders zijn geïnformeerd over de woning en het vervolgproces

Aankoop/huur:

- Opdrachtgever is optimaal begeleid tijdens de bezichtigingen

Aankoop (aanvullend):

- Voorlopig en indicatief advies over uit te brengen bod

Algemeen:

- Afspraken van de bezichtigingen zijn geregeld
- Bevindingen van de bezichtigingen zijn geëvalueerd met de opdrachtgever en nauwkeurig gerapporteerd
- Afspraken over mogelijke vervolgtrajecten zijn gemaakt

## 4.4 Kerntaak 4 - Onderhandelen

### **Beschrijving kerntaak**

De kerntaak onderhandelen vereist een combinatie van strategisch inzicht, empathie en communicatieve vaardigheden. De makelaar is verantwoordelijk voor het vinden van een evenwicht tussen de belangen van beide partijen, met daarin de belangen van de eigen opdrachtgever vooropgesteld. Het succesvol uitvoeren van onderhandelingen gaat verder dan slechts het bepalen van een prijs; het omvat ook het aanvoelen van emotionele nuances en het creëren van win-win situaties die leiden tot succesvolle transacties en tevreden opdrachtgevers.

### **Competenties**

- |                                       |                                |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| • Ethisch en integer handelen         | • Toepassen vakdeskundigheid \ |
| • Relaties opbouwen/netwerken         | • Samenwerken en overleggen    |
| • Overtuigen en beïnvloeden           | • Creëren en innoveren         |
| • Ondernemend en commercieel handelen | • Kwaliteitsgerichtheid        |
| • Klantgerichtheid                    | • Probleemoplossend vermogen   |
| • Formuleren en rapporteren           | • Mondeling communiceren       |
|                                       | • Schriftelijk communiceren    |

### **Kunnen**

- Onderhandelen; afwegen en analyseren
- Toepassen van onderhandelingstechnieken
- Toepassen van gesprekstechnieken en -vaardigheden
- Kunnen omgaan met weerstanden en tegenstrijdige belangen
- Effectief communiceren met en actief luisteren naar verschillende partijen
- Bewust worden van de omgeving
- Strategie veranderen om doel te bereiken/inspelen op veranderende situaties
- Overeenstemming bereiken
- Opdrachtgever adviseren
-

<b>Kennen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelingstechnieken en -vaardigheden</li> <li>• Gesprekstechnieken en -vaardigheden</li> <li>• Marktomstandigheden</li> <li>• Conditie en voorwaarden</li> <li>• Privaatrechtelijke zaken</li> <li>• Publiekrechtelijke zaken</li> <li>• Bouwkunde</li> <li>• Fiscaliteiten</li> </ul>
<b>Werkproces 4.1 Onderhandelen</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bepalen van onderhandelingsruimte</li> <li>• Onderhandelen met de andere partij over prijs en condities</li> <li>• Inschatten van risico's voor relatie met andere partij</li> <li>• Verdedigen van positie en belangen van de opdrachtgever</li> <li>• Zoeken naar optimale combinatie van prijs en condities</li> <li>• Zoeken naar kansen om het eens te worden binnen afgesproken kaders (eisen opdrachtgever en wederpartij wegen)</li> <li>• Voeren van nauw overleg met opdrachtgever over biedingen/aangepaste prijzen</li> <li>• Op de hoogte stellen andere partij van de prijs/het bod</li> <li>• Registreren van het onderhandelingsproces (met het oog op mogelijke latere geschillen)</li> <li>• Toetsen van de tevredenheid over de gang van zaken bij de opdrachtgever</li> <li>• Vragen om de verkoop/koop/huur/verhuur te sluiten (tot wel of geen overeenstemming te komen)</li> </ul> <p>Huur/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelen over huurperiode en soort contract</li> <li>• Bepalen strategie: huurvrije periode in relatie tot huurprijs</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Andere partij is op de hoogte gebracht van vraagprijs/huurprijs/bod</li> <li>• Onderhandelingsruimte is bepaald</li> <li>• Risico's relatie andere partij zijn ingeschat</li> <li>• Kansen (binnen de afgesproken kaders) voor een succesvolle bemiddeling zijn goed benut (prijs/condities/tijdstip verzoek tot sluiten verkoop/koop/huur/verhuur;)</li> <li>• Positie, wensen en belangen van de opdrachtgever zijn bewaakt</li> <li>• Er is regelmatig overleg gevoerd met de opdrachtgever</li> <li>• Er is wel of geen overeenstemming bereikt</li> <li>• Onderhandelingsproces en resultaat zijn zorgvuldig geregistreerd</li> </ul> <p>Huur/verhuur (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategie huur is doeltreffend bepaald</li> </ul>

## 4.5 Kerntaak 5 - Overeenkomst opstellen en levering begeleiden

<b>Beschrijving kerntaak</b>
<p>Als bemiddelaar tussen verkopers en kopers of verhuurders en huurders dragen makelaars de verantwoordelijkheid voor het opstellen van overeenkomsten, waarin de transactievoorwaarden worden vastgelegd. Ook het grondig controleren van overeenkomsten is van belang. Verder zijn makelaars verantwoordelijk voor het</p>

coördineren van de levering en overdracht, zodat er sprake is van een soepele overgang en financiële afwikkeling. In dit proces fungeren makelaars als betrouwbare schakels, waarbij hun uitgebreide kennis van juridische procedures en toewijding aan nauwkeurigheid bijdragen aan succesvolle vastgoedtransacties.

### **Competenties**

- Klantgerichtheid
- Presenteren
- Formulieren en rapporteren
- Onderzoeken
- Analyseren
- Toepassen vakdeskundigheid
- Opvolgen van instructies en procedures
- Plannen en organiseren
- Samenwerken en overleggen
- Kwaliteitsgerichtheid
- Ethisch en integer handelen
- Probleemoplossend vermogen
- Digitale geletterdheid
- Mondeling communiceren
- Schriftelijk communiceren

### **Kunnen**

- Zorgvuldig werken; gericht op detailinformatie en bewaken van voortgang afspraken
- Correct opstellen en uitleggen van de overeenkomst
- Plannen van afspraken voor inspectie en bij de notaris
- Uitvoeren van een eindinspectie
- Toepassen van procedures rondom levering en overdracht
- Toepassen van wettelijke richtlijnen met betrekking tot juridische en financiële toetsing

### **Kennen**

- Transactievoorwaarden
- Inhoud van overeenkomsten (incl. clausules, rechten en gevolgen)
- Inhoud van akte van levering
- Procedures rondom (juridische en feitelijke) levering en overdracht
- Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft)
- Privaatrechtelijke zaken
- Publiekrechtelijke zaken
- Fiscaliteiten
- Financiering
- Bouwkunde
- Zorgplicht

## **Werkproces 5.1 Opstellen en/of controleren overeenkomst**

### **Beschrijving werkproces**

- Uitvoeren van controles bij de andere partij met betrekking tot de wettelijke eisen (Wwft-check)
- Opstellen en/of controleren overeenkomst met alle relevante onderdelen
- Uitleggen/toelichten overeenkomst en eventuele aanvullende documenten aan de opdrachtgever
- (laten) tekenen van de overeenkomst
- Deadlines in de overeenkomst bewaken

Nieuwbouw (aanvullend):

- Toelichten berekende bouwtermijnen, bouwrente, grondrente, Groninger akte-inclusief btw-, bouwmaterialen, GIW/garantiecertificaten

### **Resultaat**

- Correct opgestelde/zorgvuldig gecontroleerde overeenkomst
- Overeenkomst/andere documenten zijn duidelijk toegelicht aan de opdrachtgever

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Overeenkomst is getekend</li> </ul>
<b>Werkproces 5.2 Inspectie uitvoeren</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afspraak maken voor inspectie</li> <li>• Uitvoeren van de inspectie</li> <li>• Doornemen lijst van (roerende) zaken behorende bij de overeenkomst</li> <li>• Opname/vastlegging meterstanden</li> <li>• Inventariseren van eventuele (verborgen) gebreken</li> <li>• Bevindingen inspectie vastleggen (bijvoorbeeld in een inspectieformulier) en bevindingen delen met notaris</li> <li>• Uitzoeken verantwoordelijkheid voor oplossen eventuele (verborgen) gebreken</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspectie is uitgevoerd</li> <li>• Lijst van zaken is doorgenomen</li> <li>• Eventuele (verborgen) gebreken zijn geconstateerd</li> <li>• Bevindingen van de inspectie zijn vastgelegd en gedeeld met de notaris</li> <li>• De verantwoordelijke voor het oplossen van eventueel (verborgen) gebreken is aangesproken</li> </ul>
<b>Werkproces 5.3 Levering en overdracht begeleiden</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informeren opdrachtgever over het proces van levering</li> <li>• Coördineren van afspraken tussen de betrokken partijen en notaris</li> <li>• Aanleveren benodigde documenten aan notaris</li> <li>• Naleving van gemaakte afspraken die in de koopovereenkomst zijn vastgelegd</li> <li>• Controle ontwerp leveringsakte en nota van afrekening</li> <li>• Aanwezigheid bij tekenen leveringsakte (juridische levering)</li> <li>• Faciliteren van de sleuteloverdracht (feitelijke levering)</li> </ul> <p>Aankoop (aanvullend):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informeren over financieringsmogelijkheden en doorverwijzen naar bijvoorbeeld een hypotheekadviseur of financieel adviseur</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Goed geïnformeerde opdrachtgever</li> <li>• Afspraak bij notaris is goed verlopen</li> <li>• De overdracht heeft plaatsgevonden</li> </ul>

## 4.6 Kerntaak 6 - Afhandelen dossier

<b>Beschrijving kerntaak</b>
<p>Het nauwkeurig bijhouden en organiseren van dossiers is van belang om een gestructureerde en transparante aanpak te waarborgen. Het is van belang dat de makelaar binnen deze kerntaak de nodige documenten en contracten zorgvuldig beheert en het dossier compleet maakt. Daarnaast moeten de financiële aspecten afgehandeld worden om de dienstverlening af te kunnen ronden.</p>
<b>Competenties</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formuleren en rapporteren</li> <li>• Toepassen vakdeskundigheid</li> <li>• Bedrijfsmatig handelen</li> <li>• Digitale geletterdheid</li> <li>• Schriftelijk communiceren</li> </ul>
<b>Kunnen</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zorgvuldig werken; gericht op detailinformatie en bewaken van voortgang afspraken</li> <li>• Bijhouden en afhandelen van het dossier</li> </ul>
<b>Kennen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eisen dossiervorming</li> <li>• Algemene verordening gegevensbescherming (AVG)</li> <li>• Fiscaliteiten</li> <li>• Financiën</li> <li>• Vastgoedeconomie</li> </ul>
<b>Werkproces 6.1 Afhandelen dossier</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bijhouden en afhandelen van het dossier (tijdens de looptijd t/m de afsluiting)</li> <li>• Bewaren van overzicht van de verrichte werkzaamheden en de gemaakte afspraken</li> <li>• Zorgvuldige archivering van het dossier</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Volledig en actueel dossier</li> <li>• Continu overzicht van de verrichte werkzaamheden en gemaakte afspraken</li> <li>• Informatie is gearhiveerd</li> </ul>
<b>Werkproces 6.2 Afhandelen financiële zaken</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitvoeren van financiële zaken van de dienstverlening</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiën zijn op orde</li> </ul>

## 4.7 Kerntaak 7 - Nazorg verlenen

<b>Beschrijving kerntaak</b>
Nadat een transactie is afgerond volgt er nazorg. De nazorg bestaat uit het waarborgen van de klanttevredenheid, het voorkomen van klachten en het effectief afhandelen van eventuele klachten. Dit bevordert ook de opbouw en het behoud van sterke klantrelaties op lange termijn. In deze kerntaak komen aspecten als het peilen van de tevredenheid, aanpak van eventuele ontevredenheid en het oplossen van problemen naar voren.
<b>Competenties</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaties opbouwen/netwerken</li> <li>• Klantgerichtheid</li> <li>• Formulieren en rapporteren</li> <li>• Onderzoek</li> <li>• Analyseren</li> <li>• Toepassen vakdeskundigheid</li> <li>• Kwaliteitsgerichtheid</li> <li>• Ethisch en integer handelen</li> <li>• Lerend vermogen</li> <li>• Probleemoplossend vermogen</li> <li>• Digitale geletterdheid</li> <li>• Mondeling communiceren</li> <li>• Schriftelijk communiceren</li> </ul>
<b>Kunnen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zorgvuldig werken; gericht op detailinformatie en bewaken van voortgang afspraken</li> <li>• Data verzamelen met betrekking tot de klanttevredenheid en deze analyseren</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tactisch schakelen; eigen gedragsstijl, tactiek, strategie veranderen om gesteld doel te bereiken</li> <li>• Luisteren naar opdrachtgever</li> <li>• Klachten afhandelen en oplossingen bedenken</li> </ul>
<b>Kennen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Privaatrechtelijk aspecten</li> <li>• Publiekrechtelijk aspecten</li> <li>• Bouwkunde</li> <li>• Psychologische aspecten</li> <li>• Tuchtrect</li> <li>• Zorgplicht</li> <li>• Aansprakelijkheid</li> </ul>
<b>Werkproces 7.1 Klanttevredenheid meten</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evalueren van het proces</li> <li>• Vaststellen doelen en meetpunten voor de klanttevredenheid</li> <li>• Inzetten van feedbackmethoden (enquêtes, online of telefonisch)</li> <li>• Toetsen van de klanttevredenheid over de opdracht en de algehele dienstverlening</li> <li>• Analyseren van informatie en deze gebruiken om de dienstverlening (mogelijk) bij te stellen</li> <li>• Terugkoppelen naar opdrachtgever</li> <li>• Archiveren resultaat aftersales</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proces is geëvalueerd</li> <li>• Klanttevredenheid is getoetst</li> <li>• Informatie is (mogelijk) gebruikt voor optimalisering dienstverlening</li> <li>• Resultaat aftersales is gearchiveerd</li> </ul>
<b>Werkproces 7.2 Klacht afhandelen</b>
<b>Beschrijving werkproces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klacht registreren</li> <li>• Evalueren (en intern bespreken) van de klacht</li> <li>• Opdrachtgever op de hoogte houden van de voortgang</li> <li>• Oplossen/herstellen van de klacht (bijvoorbeeld corrigerende maatregelen, aanbieden compensatie, probleem ophelderen, proces uitleggen)</li> <li>• Vastleggen van de klachtafhandeling en communicatie</li> <li>• Eventueel verbeteren van processen, communicatie of dienstverlening</li> <li>• Indien nodig doorverwijzen naar tuchtrect (van bijvoorbeeld een branchevereniging)</li> </ul>
<b>Resultaat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klacht is op de juiste wijze afgehandeld</li> <li>• Processen, communicatie of dienstverlening is, indien nodig, verbeterd</li> <li>• Opdrachtgever is, indien nodig, op de juiste manier doorverwezen</li> </ul>

# 5. Competenties

Hieronder worden de bij de kerntaken genoemde competenties nader uitgewerkt. In het schema dat na de uitwerking volgt, worden de competenties overzichtelijk per werkproces weergegeven.

- > **Relaties opbouwen en netwerken**: Relaties opbouwen met mensen; relaties opbouwen op verschillende niveaus; relatienetwerk onderhouden en benutten; goede relatie behouden bij moeilijkheden; bemiddelen bij onenigheid.
- > **Overtuigen en beïnvloeden**: deskundige indruk maken op anderen; gesprekken richting geven; emoties aanspreken; ideeën en meningen naar voren brengen en onderbouwen; onderhandelen; overeenstemming nastreven.
- > **Ondernemend en commercieel handelen**: Kennis van de markt en spelers; marktgericht handelen; actieve strategie voeren; proactieve houding; kansen en mogelijkheden identificeren, creëren en benutten.
- > **Klantgerichtheid**: Luisteren naar de opdrachtgever; inzicht hebben in, begrijpen van en aansluiten bij de behoeften, wensen en verwachtingen van de opdrachtgever; inlevingsvermogen; open communicatie en duidelijke afspraken; klanttevredenheid in de gaten houden; klachten behandelen.
- > **Presenteren**: Spreken met duidelijke en heldere stem; inspelen op niveau van anderen; boodschap met non-verbale communicatie ondersteunen; rustige en professionele uitstraling; goed luisteren; duidelijk uitleggen en toelichten; kernachtig communiceren.
- > **Formuleren en rapporteren**: Correct, aantrekkelijk en bondig formuleren; nauwkeurig en volledig rapporteren (rapportage eisen); structuur aanbrengen; gericht op de ontvanger.
- > **Onderzoeken**: Informatie verzamelen; systematisch werken.
- > **Analysen**: Informatie genereren; gegevens controleren; gegevens begrijpen en interpreteren; verbanden leggen; conclusies trekken; systematisch en logisch denken.
- > **Toepassen vakdeskundigheid**: Vakspecifieke mentale vermogens aanwenden; vakspecifieke manuele vaardigheden aanwenden; gevoel voor ruimte tonen; expertise delen.
- > **Instructies en procedures opvolgen**: Werken conform voorgeschreven procedures; werken overeenkomstig wettelijke richtlijnen.
- > **Plannen en organiseren**: Doelen en prioriteiten stellen; benodigde tijd bepalen, indelen en bewaken; mensen en middelen organiseren; activiteiten plannen en coördineren; gestructureerd werken; voortgang bewaken en evalueren; indien nodig plannen en doelstellingen bijstellen.
- > **Samenwerken en overleggen**: Proactief informeren/adviseren; afstemmen; anderen raadplegen en betrekken; bijdrage van anderen waarderen.
- > **Creëren en innoveren**: Vernieuwend en creatief handelen; creatieve oplossingen bedenken; flexibel zijn en gemakkelijk aanpassen aan veranderende omstandigheden; kansen en mogelijkheden zien voor vernieuwing van werkwijzen of diensten; anderen inspireren.
- > **Materialen en middelen inzetten**: Geschikte materialen en middelen kiezen; materialen en middelen doelmatig gebruiken.
- > **Kwaliteitsgerichtheid**: Systematisch werken; zorgvuldige uitwerking; aandacht voor details.
- > **Ethisch en integer handelen**: handelen in overeenstemming met geldende wet- en regelgeving, ethische normen en beroepsgebonden gedragscodes; zorgen voor transparantie en eerlijkheid; betrouwbaar zijn; privacy van klantinformatie; verantwoordelijkheid dragen; respect van

vertrouwelijkheid; bewust zijn van normen, waarden en standaarden; omgaan met tegenstelde belangen en spanningsvelden; herkennen van dilemma's.

- **Bedrijfsmatig handelen**: Kostenbewust handelen; financieel bewustzijn tonen; efficiënt en resultaatgericht werken.
- **Lerend vermogen**: Leren van feedback; zelfontwikkeling en reflecteren; leren van fouten.
- **Probleemoplossend vermogen**: Problemen signaleren en analyseren; oplossingen bedenken.
- **Digitale vaardigheid**: Informatie- en datageletterdheid; creëren van digitale content; veiligheid; communicatie en samenwerking; problemen oplossen.
- **Mondeling communiceren**: Duidelijk en verstaanbaar spreken; overtuigende communicatie; aangepast taalgebruik; gebruik van intonatie en non-verbale communicatie; deskundige gesprekspartner.
- **Schriftelijk communiceren**: Heldere schrijfstijl; correct taalgebruik; gebruik van schrijfstijlen en technieken; duidelijke opbouw en structuur.

Competenties	Werkprocessen																				
	1.1 Acquireren	1.2 Intakegesprek voeren	1.3 Controles uitvoeren	1.4 Opdracht bevestigen	2.1 Rechercheren	2.2 Marktonderzoek uitvoeren	2.3 Opnemen woning	2.4 Waarde/prijs bepalen	2.5 Opstellen prijsindicatie/advies	3.1 Bepalen van een strategie	3.2 Ontwikkelen en beheren materiaal	3.3 Uitvoeren strategie	3.4 Bezichtigen	4.1 Onderhandelen	5.1 Opstellen/controleren	5.2 Inspectie uitvoeren	5.3 Levering en overdracht begeleiden	6.1 Afhandelen dossier	6.2 Afhandelen financiële zaken	7.1 Klanttevredenheid	7.2 Klacht afhandelen
<i>Relaties opbouwen/netwerken</i>	x	x											x	x						x	x
<i>Overtuigen en beïnvloeden</i>	x	x								x		x	x	x							
<i>Ondernemend/commercieel handelen</i>	x	x								x				x							
<i>Klantgerichtheid</i>	x	x								x		x	x	x	x	x	x			x	x
<i>Presenteren</i>	x	x							x	x		x	x		x		x				
<i>Formuleren en rapporteren</i>		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>Onderzoeken</i>					x	x	x	x		x		x				x				x	x
<i>Analyseren</i>					x	x	x	x		x						x				x	x

<i>Toepassen vakdeskundigheid</i>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>Opvolgen van instructies en procedures</i>			x	x			x	x								x	x					
<i>Plannen en organiseren</i>	x	x								x	x	x	x			x	x					
<i>Samenwerken en overleggen</i>					x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x					
<i>Creëren en innoveren</i>	x									x	x	x	x	x								
<i>Inzetten van materialen en middelen</i>	x										x	x										
<i>Kwaliteitsgerichtheid</i>					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x				x	x
<i>Ethisch en integer handelen</i>	x	x	x									x	x	x	x	x	x				x	x
<i>Bedrijfsmatig handelen</i>																			x	x		
<i>Lerend vermogen</i>																					x	x
<i>Probleemoplossend vermogen</i>					x	x	x	x	x					x	x	x	x					x
<i>Digitale geletterdheid</i>	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x			x	x	x		
<i>Mondeling communiceren</i>	x	x							x	x		x	x	x		x	x				x	x
<i>Schriftelijk communiceren</i>	x		x	x				x	x	x		x	x	x	x	x	x	x			x	x

## BIJLAGE 1 NLQF EN EQF

Niveau 5	
NLQF	EQF
<b>Context</b>	
* Een onbekende, maar wisselende leef- en/of werkomgeving, ook internationaal.	
<b>Kennis</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Bezit ruime, verdiepte en/of gespecialiseerde kennis van een beroep en/of kennisdomein.</li> <li>* Bezit gedetailleerde kennis van enkele beroeps- en/of kennisdomeinen en begrip van een beperkte reeks van basistheorieën, principes en concepten.</li> <li>* Bezit beperkte kennis en begrip van enkele belangrijke actuele onderwerpen, problemen en/of specialismen gerelateerd aan het beroep en/of kennisdomein.</li> </ul>	* Ruime, gespecialiseerde feiten- en theoretische kennis binnen een werk- of studiegebied en bewustzijn van de grenzen van die kennis.
<b>Vaardigheden</b>	
<p><b>Toepassen van kennis:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Reproduceert en analyseert de kennis en past deze toe, in een reeks van contexten, om problemen die gerelateerd zijn aan een beroep en/of kennisdomein op te lossen.</li> <li>* Gebruikt procedures flexibel en inventief.</li> <li>* Signaleert beperkingen van eigen kennis bestaande kennis in de beroepspraktijk en/of in het kennisdomein en onderneemt actie.</li> <li>* Analyseert complexe (beroeps)taken en voert deze uit.</li> </ul>	* Een brede waaier van vereiste cognitieve en praktische vaardigheden om creatieve oplossingen voor abstracte problemen uit te werken.

<p>* Analyseert de uitkomsten van actueel praktijkgericht onderzoek kritisch.</p> <p><b>Probleemoplossende vaardigheden:</b></p> <p>* Identificeert en analyseert complexe en onvoorspelbare problemen, in de beroepspraktijk en/of in het kennisdomein en lost deze op creatieve, flexibele en inventieve wijze op door gegevens te identificeren en te gebruiken.</p> <p><b>Leer- en ontwikkelvaardigheden:</b></p> <p>* Ontwikkelt zich op eigen initiatief, door middel van zelfreflectie en zelfbeoordeling van eigen (leer)resultaten, en vraagt waar nodig begeleiding.</p> <p><b>Informatievaardigheden:</b></p> <p>* Verkrijgt, verwerkt, combineert en analyseert ruime, verdiepte en gedetailleerde informatie en een beperkte reeks van basistheorieën, principes en concepten, van en gerelateerd aan enkele beroepen en/of kennisdomeinen evenals beperkte informatie over enkele belangrijke actuele onderwerpen en/of specialismen gerelateerd aan het beroep- en/of kennisdomein en geeft deze informatie weer.</p> <p><b>Communicatievaardigheden:</b></p> <p>* Communiceert doelgericht op basis van in de context en beroepspraktijk geldende conventies met gelijken, leidinggevenden en/of relevante derden.</p> <p>* Past de communicatie aan het doel en de doelgroep aan.</p>	
<b>Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid</b>	
<p>* Werkt samen in onbekende wisselende leef- en/of werkomgeving, ook internationaal, met gelijken, collega's, leidinggevenden en relevante derden.</p> <p>* Draagt verantwoordelijkheid voor resultaten van eigen activiteiten, werk en/of studie.</p> <p>* Draagt gedeelde verantwoordelijkheid voor het resultaat van activiteiten en werk van anderen</p>	<p>* Management en toezicht uitoefenen in contexten van werk- of studieactiviteiten waarin zich onvoorspelbare veranderingen voordoen.</p> <p>* Prestaties van zichzelf en anderen kritisch bekijken en verbeteren.</p>

en voor het aansturen van onvoorspelbare processen.