

BEROEPSOPLEIDINGSPROFIEL

SCVM MAKELAAR onroerende zaken



Colofon

Titel:	Beroepsopleidingsprofiel SCVM Makelaar onroerende zaken
Opdrachtgever:	SCVM
Opdrachtnemer:	Beroepsopleiding Makelaars B.V.
Vastgesteld door:	SCVM
Geldig vanaf:	1 september 2020

Inhoud

Inleiding.....	4
1. Integriteit	7
2. Opdracht	8
3. Onderzoek.....	10
4. Prijs.....	18
5. Promotie	19
6. Onderhandelen en Overeenkomst	20
7. Vastleggen.....	21
8. Dossievorming	22
9. Vakbekwaamheid.....	23

Inleiding

Status

Het 'Beroepsopleidingsprofiel SCVM Makelaar onroerende zaken' - hierna aan te duiden als Beroepsopleidingsprofiel - is een bijlage bij het certificatieschema SCVM Makelaar onroerende zaken en maakt daarvan onderdeel uit.

In het Beroepsopleidingsprofiel zijn de vakbekwaamheidseisen vastgelegd waaraan een in het SCVM register ingeschreven makelaar voldoet.

Doelstelling

Het Beroepsopleidingsprofiel is een normstellend kader voor het ontwikkelen van de examens die kwalificeren voor door de SCVM uitgegeven certificaten van vakbekwaamheid alsmede voor het ontwikkelen van de opleidingen die toeleiden tot deze examens.

Domein

Dit document verstaat onder 'makelaar onroerende zaken' de tussenpersoon die zijn bedrijf of beroep maakt van bemiddeling bij het tot stand brengen van vastgoedovereenkomsten, dan wel hieraan gerelateerd deeldiensten of adviesdiensten verleent.

Binnen dit domein worden drie specialismen onderscheiden, te weten de makelaar Woningen, de makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed en de makelaar Landelijk en Agrarisch Vastgoed.

In het Beroepsopleidingsprofiel zijn de vakbekwaamheidseisen voor de makelaar Woningen, de makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed en de makelaar Landelijk en Agrarisch Vastgoed nader omschreven.

Grondslag

Aan het Beroepsopleidingsprofiel ligt de visie ten grondslag dat een makelaar een professioneel dienstverlener is. Kenmerkend voor een professie zijn een meerjarige opleiding tot vakbekwaam beroepsbeoefenaar, een continu actualiseren van verworven vakbekwaamheid en een institutioneel kader dat de vakbekwaamheid normeert en borgt. Dit houdt in dat een professioneel makelaar ten minste voldoet aan de in dit document geformuleerde vakbekwaamheidseisen, geregistreerd staat in het SCVM register, lid is van een brancheorganisatie en onderworpen is aan tuchtrechtspraak.

Niveau

De vakbekwaamheidseisen in dit Beroepsopleidingsprofiel veronderstellen dat een makelaar functioneert op NLQF niveau 5 (de makelaar Wonen) of NLQF niveau 6 (de makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed en de makelaar Landelijk en Agrarisch Vastgoed).

Structuur en opbouw

Het Beroepsopleidingsprofiel ordent de werkzaamheden van de makelaar in acht aandachtsgebieden.

Figuur 1.



Beroepstaken

Binnen de acht aandachtsgebieden zijn 16 beroepstaken gedefinieerd.

1. Integriteit

Beroepstaak 1 De makelaar handelt bij de uitvoering van zijn werkzaamheden als integer beroepsbeoefenaar.

2. Opdracht

Beroepstaak 2.1 De makelaar verwerft in contacten met (potentiële) klanten opdrachten tot het bemiddelen bij aan(koop), (aan)huur, deeldiensten en adviesdiensten.

Beroepstaak 2.2 De makelaar legt een opdracht en de daarmee samenhangende overige afspraken en randvoorwaarden juist en zorgvuldig vast.

3. Onderzoek

- Beroepstaak 3.1 De makelaar verzamelt informatie over de financiële-, fiscale- en verzekeringstechnische aspecten van een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.2 De makelaar verzamelt informatie over de privaatrechtelijke aspecten van een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.3 De makelaar verzamelt informatie over de publiekrechtelijke aspecten (ruimtelijke ordening, bouwen, milieu) van een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.4 De makelaar verzamelt informatie over de bouwkundige en energetische aspecten van een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.5 De makelaar verzamelt ruimtelijke informatie over een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.6 De makelaar verzamelt marktinformatie over een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.7 De makelaar verzamelt omgevingsinformatie over een vastgoedobject.
- Beroepstaak 3.8 De makelaar vormt zich een kwalitatief beeld over een vastgoedobject en deelt dit met de opdrachtgever.

4. Prijs

- Beroepstaak 4 De makelaar adviseert de opdrachtgever over de prijs van te (ver)huren of te (ver)kopen onroerend goed.

5. Promotie

- Beroepstaak 5 De makelaar draagt zorg voor het op de markt brengen van een vastgoedobject.

6. Onderhandelen

- Beroepstaak 6 De makelaar onderhandelt voor de opdrachtgever met de wederpartij over de prijs en de voorwaarden waaronder een (ver)koop of (ver)huurtransactie tot stand kan komen.

7. Vastleggen

- Beroepstaak 7 De makelaar legt het resultaat van zijn werkzaamheden vast in een overeenkomst of rapport.

8. Dossiervorming

- Beroepstaak 8 De makelaar draagt zorg voor een adequate dossiervorming.

Uitwerking beroepstaken

In de hoofdstukken 1 tot en met 8 zijn de beroepstaken van de makelaar op een generiek niveau beschreven. Een meer gedetailleerde uitwerking is opgenomen in hoofdstuk 9. Daarbij is tevens gesplitst naar de contexten waarin de makelaar zijn werkzaamheden verricht: Wonen, Bedrijfsmatig Vastgoed en Landelijk en Agrarisch Vastgoed. Uitgangspunt daarbij is dat de basiskennis en vaardigheden die vereist zijn voor de makelaar Wonen, eveneens van toepassing zijn voor de makelaar Bedrijfsmatig Vastgoed en de makelaar Landelijk en Agrarisch Vastgoed.

1. Integriteit

Beroepstaak 1

De makelaar handelt als een integer beroepsbeoefenaar.



De makelaar gaat integer, dat is betrouwbaar, zorgvuldig, deskundig en transparant om met zijn taken en verantwoordelijkheden. De makelaar vermijdt in de beroepsuitoefening elk immoreel of strafbaar handelen, zowel opzettelijk als ook vanuit het oogpunt van onachtzaamheid. Door integer te handelen bouwt de makelaar aan de eigen reputatie én aan de reputatie van de professie. Langs deze weg wordt een onmisbare bijdrage geleverd aan een succesvol functioneren als makelaar, het (voort)bestaan van het (eigen) kantoor en de maatschappelijke acceptatie van de beroepsgroep. De makelaar kent de regelgeving rond goed opdrachtgeverschap, is zich bewust van zijn zorgplicht en gedraagt zich daarnaar. Als georganiseerd beroepsbeoefenaar kent de makelaar de voor hem toepasselijke gedragscode(s) en handelt dienovereenkomstig. De makelaar is bekend met in de vastgoedketen veel voorkomende integriteitsrisico's en kan deze in de praktijk van de eigen beroepsuitoefening herkennen, afwegen tegen geldende wet- en regelgeving, gedragscode(s) en met inachtneming daarvan beredeneerd besluiten.

2. Opdracht

Beroepstaak 2.1

De makelaar verwerft opdrachten tot het bemiddelen bij aankoop en verkoop, aanhuur en verhuur alsmede deeldiensten of adviesdiensten.



De makelaar werkt consequent aan de positionering, de zichtbaarheid en de naamsbekendheid van het (eigen) kantoor en zichzelf als persoon. Hij investeert actief in het (uit)bouwen en onderhouden van een relevant netwerk. De makelaar beschikt daartoe over kennis van de basisprincipes voor het opstellen van een marketingstrategie en kan deze principes vertalen naar een operationeel marketingplan voor het (eigen) kantoor. In het bijzonder is de makelaar zich bewust van het belang van social media voor het creëren van een 'top of mind' positie bij potentiële klanten. Social media (WhatsApp, Facebook, Twitter, YouTube, Pinterest, Instagram, Snapchat) worden daartoe planmatig, creatief en gericht ingezet.

Leads en prospects worden gestructureerd opgevolgd. Tijdens acquisitiesprekken weet de makelaar bij potentiële klanten onder de aandacht te brengen waarom een opdracht juist aan hem gegund zou moeten worden. Een acquisitiesprek wordt goed voorbereid. Inhoudelijke vragen worden met kennis van zaken beantwoord. De makelaar zorgt ervoor dat tijdens de customer journey elk klantcontact bijdraagt aan een positieve perceptie van de makelaar en het makelaarskantoor in de markt. Het opvolgen van leads en prospects vereist een doelgericht kunnen communiceren. De makelaar is bekend met de basisprincipes van telefonische en schriftelijke (per e-mail) acquisitie en kan deze principes in de praktijk efficiënt en effectief toepassen.

Bij acquisitiesprekken blijkt dat de makelaar een goed verkoopgesprek kan voeren. Hij kan zichzelf en het (eigen) kantoor overtuigend presenteren, verduidelijkt de klantvraag en adviseert de voor de klant best passende oplossing. Onderdeel van het verkoopgesprek is een resultaatgerichte onderhandeling over het honorarium en de condities waaronder de opdracht zal worden uitgevoerd.

Beroepstaak 2.2

De makelaar legt de afspraken en voorwaarden waaronder een opdracht wordt uitgevoerd juist en zorgvuldig vast.



Tijdens de acquisitiefase en meer bepaald na het gunnen van de opdracht, verzamelt de makelaar bij de klant én op basis van eigen onderzoek, de gegevens die voor de uitvoering van de opdracht noodzakelijk zijn. Bij een (voorgenomen) opdracht tot (aan)koop of (ver)huur, zal de makelaar in een vroegtijdig stadium nagaan of de opdrachtgever (wederpartij), beschikkingsbevoegd is. In de praktijk wordt de gegevensverzameling ondersteund door het gebruik van modeldocumenten die brancheorganisaties aan hun leden ter beschikking stellen, zoals een model 'Vragenlijst' en een model 'Lijst van zaken'. Ook voor het vastleggen van de opdracht wordt veelal gebruik gemaakt van een door een brancheorganisatie opgesteld model, in dit document aangeduid als 'Opdracht tot Bemiddeling'. Het opstellen van de Opdracht tot bemiddeling vereist onderzoeksvaardigheden (beroepstaak 3) en juridische kennis met betrekking tot de overeenkomst en de overeenkomst van opdracht, de bemiddelingsovereenkomst in het bijzonder.

De makelaar overhandigt (of stuurt) de Opdracht tot bemiddeling aan de opdrachtgever, tezamen met een exemplaar van de Algemene Voorwaarden (consumentenvoorwaarden, voorwaarden professionele opdrachtgevers) en indien van toepassing een exemplaar van de Vragenlijst en de Lijst van zaken. De Opdracht tot bemiddeling wordt door de makelaar en door de opdrachtgever ondertekend. Voor de Vragenlijst en de Lijst van zaken tekent alleen de opdrachtgever. De makelaar geeft de opdrachtgever een toelichting op de uitgereikte documenten en beantwoordt vragen volledig en juist. Dit vereist naast kennis over de overeenkomst van opdracht in aanvullende zin kennis van de toepasselijke Algemene voorwaarden, de toepasselijke Gedrags- en Beroepscode en regelingen voor klachten- en geschillenbeslechting. Specifiek voor de woonconsument als klant is eveneens kennis vereist van de EU-Consumentenrichtlijn 2014 en onderdelen van de privacywetgeving.

3. Onderzoek

Beroepstaak 3.1

De makelaar verzamelt informatie over de financiële-, fiscale en verzekeringstechnische aspecten van een vastgoedobject.



Voordat de Opdracht tot bemiddeling tot stand komt maakt de makelaar een inschatting van de financiële en fiscale omstandigheden van de opdrachtgever. Na ondertekening van de Opdracht tot bemiddeling geldt dit overeenkomstig voor de financiële en fiscale omstandigheden van de wederpartij waarmee een overeenkomst wordt beoogd. De makelaar is echter nadrukkelijk geen financieel dienstverlener of fiscalist en onthoudt zich van elke vorm van financieel of fiscaal advies. De makelaar kan achterhalen of een vastgoedobject verzekerd is, tegen welke herbouwwaarde, op welke condities en of er mogelijk sprake is van onder- of oververzekering. In voorkomende gevallen kan de makelaar besluiten een opdracht niet te aanvaarden of adviseren over onzekerheden en risico's rond het aangaan van een transactie. Onderliggend beschikt de makelaar daartoe over kennis van bedrijfseconomie, fiscaliteit, financiering, verzekeringen en relevante juridische aspecten.

Beroepstaak 3.2

De makelaar verzamelt informatie over de privaatrechtelijke aspecten van een vastgoedobject.



De makelaar onderzoekt de mate van zeggenschap over een vastgoedobject en legt zijn bevindingen vast. De makelaar is daarbij tevens alert op mondelinge afspraken die met derden kunnen zijn gemaakt. Dit vereist dat de makelaar beschikt over privaatrechtelijke kennis van de inhoud, omvang en reikwijdte van het eigendomsrecht, het appartementsrecht, erfpacht, opstalrecht, vruchtgebruik, het lidmaatschapsrecht van een coöperatieve vereniging en huur. Eveneens is in dit verband kennis vereist van zogeheten kwalitatieve rechten, kwalitatieve verplichtingen en kettingbedingen.

Beroepstaak 3.3

De makelaar verzamelt informatie over de publiekrechtelijke aspecten (ruimtelijke ordening, bouwen en milieu) van een vastgoedobject.



De makelaar onderzoekt of planologische ontwikkelingen van invloed zijn op de realisatie, het gebruik of het toekomstig gebruik van een vastgoedobject. Daartoe is de makelaar in staat om structuurvisies te interpreteren en te verbinden met de inhoud van zijn opdracht. Meer in het bijzonder geldt dit voor het bestemmingsplan en de beheersverordening. Kennis van het onderliggende ruimtelijke ordeningsrecht is daarvoor noodzakelijk.

De makelaar onderzoekt of er bij een vastgoedobject sprake is (geweest) van verontreiniging. Kennis op hoofdlijnen van de Wet milieubeheer is vereist en afhankelijk van de opdracht, overige milieuwet- en regelgeving.

Bij het onderzoek naar aspecten van ruimtelijke ordening, bouwen en milieu gaat de makelaar na of een omgevingsvergunning noodzakelijk en aanwezig is. In voorkomende gevallen wordt uitleg gegeven over het verloop van de vergunningsprocedure. Dit vereist kennis van het doel, de structuur en de opbouw van de Wet Algemene bepalingen omgevingsrecht (Wabo) en daarop gebaseerde besluiten. Voorts heeft de makelaar kennis van de wetten en regels voor onderwerpen waar een omgevingsvergunning in de meest voorkomende gevallen betrekking op heeft.

Beroepstaak 3.4

De makelaar verzamelt informatie over de bouwkundige en energetische aspecten van een vastgoedobject.



De makelaar inspecteert de bouwkundige kwaliteit en de onderhoudstoestand van een vastgoedobject. Indien de opdrachtgever dit wenst geeft makelaar een indicatieve raming van noodzakelijke en te verwachten kosten voor verbetering en herstel. Afhankelijk van zijn bevindingen adviseert de makelaar de inzet van een gespecialiseerd bouwkundige. Dit vereist algemene bouwkundige kennis en in het bijzonder kennis van de meeste voorkomende bouwgebreken en actuele herstelkosten. Vragen van de opdrachtgever over de bouwkundige staat of bouwkundige mogelijkheden worden juist beantwoord. Het kunnen lezen van bouwtekeningen en een bestek vanuit het perspectief van de opdrachtgever is daarvoor noodzakelijk.

De makelaar gaat de mate van energiezuinigheid van een vastgoedobject na. De makelaar kan daartoe een energielabel en een energie index interpreteren en beschikt in dit verband over algemene kennis van onderliggende wet- en regelgeving. Indien de opdrachtgever dit wenst geeft de makelaar een indicatieve raming van maatregelen die de energieprestatie verbeteren, inclusief kosten en terugverdientijden. Daartoe heeft de makelaar kennis van de actuele ontwikkelingen op het gebied van duurzaam bouwen, installatieconcepten en isolatiematerialen. In voorkomende gevallen wordt verwezen naar een gespecialiseerd deskundige.

Beroepstaak 3.5

De makelaar verzamelt ruimtelijke informatie over een vastgoedobject.



De makelaar verzamelt ruimtelijk informatie over een vastgoedobject door ter plaatse een opmeting te (doen) verrichten en door het raadplegen van databronnen. In betrekkelijk eenvoudige situaties kan de makelaar de inhoud en oppervlakten van gronden en gebouwen bepalen met inachtneming van geldende normen en met gebruik van daartoe geëigende hulpmiddelen. Bij uitbesteding aan een gespecialiseerd meetbureau wordt het meetresultaat door de makelaar kritisch beoordeeld. De makelaar is bij uitbesteding alert op wie de verantwoordelijkheid draagt voor het eindresultaat. Ten behoeve van een indicatie dan wel ter controle op de eigen meting of een meting door derden, is de makelaar in staat om het Kadaster, het BAG-register en bouwtekeningen te raadplegen alsmede overige informatiebronnen, waaronder Google Maps en Google Earth.

Beroepstaak 3.6

De makelaar verzamelt markt informatie over een vastgoedobject.



De makelaar verzamelt de voor het uitvoeren van de opdracht benodigde markt informatie. Deze informatie is in overwegende mate van economische en financiële aard en heeft betrekking op onder meer ontwikkelingen in vraag en aanbod, prijsvorming, rendement en risico. In dit verband beschikt de makelaar over relevante inzichten uit de macro-economie, de micro-economie en de financiële economie en kan deze inzichten verbinden met het functioneren van vastgoedmarkten.

Beroepstaak 3.7

De makelaar verzamelt omgevingsinformatie over een vastgoedobject.



De makelaar realiseert zich dat de locatie van een vastgoedobject sterk mede bepalend is voor een te realiseren prijs. De makelaar zorgt er daarom voor uitstekend geïnformeerd te zijn over de omgeving waarin een vastgoedobject is gelegen en de omgevingsveranderingen die zich mogelijk zullen voordoen. Voor het omgevingsonderzoek maakt de makelaar een gericht gebruik van een verscheidenheid aan (digitale) databronnen. Omgevingsaspecten die de makelaar afhankelijk van de opdracht in beeld zal brengen betreffen onder meer ligging (wijk, buurt, industrieterrein, kantorenpark), bereikbaarheid (aansluiting op wegennet, openbaar vervoer, parkeermogelijkheden), voorzieningen (winkelcentra, scholen, sportaccommodaties) en ontwikkelingen in nabije toekomst (bouwplannen, herbestemming en herontwikkeling).

Beroepstaak 3.8

De makelaar vormt zich een totaalbeeld over de kwaliteit van een vastgoedobject en deelt dit met de opdrachtgever.



De makelaar interpreteert, analyseert en rangschikt de resultaten van de verschillende deelonderzoeken (beroepstaken 3.1 tot en met 3.7) naar relatief belang. En trekt op basis daarvan conclusies over de juridische-, bouwkundige-, ruimtelijke-, omgevings- en marktkwaliteit van een vastgoedobject. De makelaar kan de resultaten van zijn onderzoek samenvatten in termen van kansen, bedreigingen, sterkten en zwakten en presenteren aan de opdrachtgever.

4. Prijs

Beroepstaak 4

De makelaar adviseert de opdrachtgever over de prijs van een voorgenomen vastgoedtransactie.



De makelaar bepaalt langs methodische weg en met gebruikmaking van de verkregen onderzoeksresultaten de voor een vastgoedobject in de markt meest waarschijnlijk te realiseren prijs. Dit veronderstelt dat de makelaar beschikt over kennis van in de taxatieleer gangbare methoden en technieken en deze kan toepassen. Afhankelijk van het type opdracht adviseert de makelaar over vraag-, bied- en laatprijzen. De (persoonlijke) omstandigheden van de opdrachtgever worden in het advies mee gewogen. De makelaar laat de uiteindelijke beslissing over de best passende prijs en voorwaarden aan de opdrachtgever.

5. Promotie

Beroepstaak 5

De makelaar draagt zorg voor het op de markt brengen van een vastgoedobject.



In geval van verkoop of verhuur stelt de makelaar een promotieplan op dat optimaal is afgestemd op de aard van de opdracht, de situatie van de opdrachtgever, de doelgroep, de kwaliteiten van het object en het beschikbare budget. De makelaar kan inschatten welke doelgroep de meest geschikte is en wat de doorlooptijd van de voorgenomen transactie zal zijn. De makelaar hanteert de kenmerken van de doelgroep als criterium voor de mediaselectie, het (doen) ontwikkelen van tekst- en beeldmaterialen en het formuleren van acties. Promotieplan, (te ontwikkelen) promotiematerialen en budget worden ter goedkeuring aan de opdrachtgever voorgelegd.

Over de uitvoering van het promotieplan maakt de makelaar met de opdrachtgever een aantal werkafspraken. Deze hebben onder meer betrekking op de tijden dat wel of niet bezichtigd kan worden, de procedure bij bezichtigingen, de procedure bij biedingen en overleg- en terugkoppelingsmomenten.

Bij de uitvoering van het promotieplan draagt de makelaar zorg voor een planmatige, creatieve en gerichte inzet van social media (WhatsApp, Facebook, Twitter, YouTube, Pinterest, Instagram, Snapchat). Overige promotiemiddelen waaronder gespecialiseerde websites, brochures, verkoopborden en raampresentaties worden weloverwogen benut.

Bezichtigingen tijdens het promotietraject worden zorgvuldig voorbereid. De makelaar voert bezichtigingen uit en bereidt die zorgvuldig voor. De voorbereidingsactiviteiten betreffen zich zowel op de organisatorische aspecten (tijdstip, duur, beschikbaarheid betrokkenen, promotiemateriaal, terugkoppeling, aanwezig promotiemateriaal) als op de object gebonden aspecten (presentatie, routing) van de bezichtiging. Tijdens de bezichtiging presenteert de makelaar het object zo optimaal mogelijk aan potentiële gegadigden, peilt interesses, gaat adequaat om met bezwaren en tegenwerpingen en beantwoordt vragen duidelijk en correct. Bij interesse of twijfel realiseert de makelaar nieuwe contactmomenten.

De makelaar koppelt het verloop en de resultaten van de promotie regelmatig terug aan de opdrachtgever, minimaal op de in het promotieplan afgesproken momenten. Indien de resultaten daar aanleiding toe geven adviseert de makelaar de opdrachtgever over aanpassingen in het promotieplan.

6. Onderhandelen en Overeenkomst

Beroepstaak 6

De makelaar onderhandelt voor de opdrachtgever met een wederpartij over de prijs en de voorwaarden waaronder een transactie tot stand kan komen.



De makelaar is een vaardig onderhandelaar. Hij gaat adequaat om met de communicatieve, ethische en juridische dimensie van het onderhandelen. In dit verband heeft de makelaar kennis van het onderhandelingsproces, onderhandelingstechnieken en de juridische aspecten (bod, tegenbod, verwerping acceptatie, 'optie') van het biedingsproces en past de deze kennis tijdens de onderhandeling op de juiste wijze toe. Gedurende de onderhandeling werkt de makelaar doelgericht toe naar het tot stand brengen van een voor de opdrachtgever optimaal onderhandelingsresultaat. Onder meer door onder meer een gedegen voorbereiding, goed luisteren, het stellen van de juiste vragen en een zich inleven in de wederpartij.

De makelaar legt het biedingsproces (biedingen, tegenbiedingen, condities, resultaat) zorgvuldig vast en draagt zorg voor een sluitende communicatie met opdrachtgever en wederpartij.

7. Vastleggen

Beroepstaak 7

De makelaar legt het resultaat van zijn werkzaamheden vast in een overeenkomst of rapport.



De makelaar stelt een koopovereenkomst, huurovereenkomst of rapportage op die voldoet aan geldende juridische en professionele maatstaven. Bij koop of huur zal in de praktijk veelal gebruik worden gemaakt van een branche gebonden modelovereenkomst. Overeenkomsten en rapporten door derden opgesteld, kan de makelaar kritisch beoordelen. Vragen van de opdrachtgever worden volledig en juist beantwoord. Tezamen vereist dit dat de beroepstaken met betrekking tot opdracht en recherche in voldoende mate worden beheerst. Privaatrechtelijke kennis van de bijzondere overeenkomsten koop en huur is noodzakelijk, evenals een gedegen kennis van gangbare modellen en bijbehorende toelichtingen.

Is er sprake is van een koopovereenkomst, dan zal de makelaar de (concept) akte van levering en de nota van afrekening van de notaris controleren en de (ver)koper begeleiden bij de overdracht. In dit verband dient de makelaar kennis te hebben van de taken en werkzaamheden van de notaris, de wijze waarop het notariaat is georganiseerd alsmede over privaatrechtelijke kennis van de overdracht van (on)roerende zaken en vermogensrechten.

8. Dossiervorming

Beroepstaak 8

De makelaar draagt zorg voor een adequate dossiervorming.



De makelaar legt voorafgaand aan het definitief tot stand komen van de Opdracht tot bemiddeling een klant dossier aan. Gedurende het gehele bemiddelingsproces draagt de makelaar zorg voor een actueel en sluitend dossier. Een afgesloten dossier is volledig en deelactiviteiten zijn traceerbaar. Uit het dossier blijkt aantoonbaar dat de makelaar voldoet aan zijn wettelijke verantwoordingsplicht als opdrachtnemer. Ditzelfde geldt voor een aantoonbaar voldoen aan de verplichtingen die de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wfft) aan de makelaar stelt. Dossiers worden in een veilige omgeving gearhiveerd met inachtneming van de (verschillende) wettelijke bewaartermijnen.

9. Vakbekwaamheid

9.1 Integriteit

Beroepstaak 1

De makelaar handelt als integer beroepsbeoefenaar.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p>A1 Kennis van de wijze waarop de professie georganiseerd is:</p> <ul style="list-style-type: none">- soort en type kantoren;- brancheverenigingen- registers;- beroepsaansprakelijkheidsverzekering;- tuchtrechtspraak- stakeholders in enge en ruime zin. <p>A2 Privaatrechtelijke kennis van het juridisch kader rond de opdracht in het algemeen en de zorgplicht in het bijzonder (7: 401-413 BW).</p> <p>A3 Privaatrechtelijke kennis van de rol en positie van de makelaar als tussenpersoon (art.62 WvK).</p> <p>A4 Kennis van branche gebonden gedragscodes.</p>		

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A5 Kennis van de branchegebonden Algemene Consumentenvoorwaarden.	B1 Kennis van de Algemene Voorwaarden voor Professionele Opdrachtgevers.	C1 Kennis van de Algemene Voorwaarden voor Professionele Opdrachtgevers.
A6 Kennis van de integriteitsrisico's en dilemma's die zich in de vastgoedketen kunnen voordoen, in het bijzonder m.b.t. makelen in Woningen.	B2 Kennis van de integriteitsrisico's en dilemma's die zich in de vastgoedketen kunnen voordoen, in het bijzonder m.b.t. makelen in Bedrijfsmatig Vastgoed.	C2 Kennis van de integriteitsrisico's en dilemma's die zich in de vastgoedketen kunnen voordoen, in het bijzonder m.b.t. makelen in Agrarisch Vastgoed.
A7 Kennis van het juridisch kader dat beoogt de integriteit van het financiële en economische stelsel te waarborgen, in het bijzonder de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft).		
A8 Kennis van de mogelijke gevolgen van een niet-integer handelen (civiele aansprakelijkheid, strafrechtelijke vervolging, tuchtrecht).		

9.2 Opdracht

Beroepstaak 2.1

De makelaar verwerft opdrachten tot het bemiddelen bij aankoop en verkoop, aanhuur en verhuur alsmede deeldiensten of adviesdiensten.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A9 Kennis van de basisbeginselen van strategische- en operationele marketing.		
A10 Kennis van actuele ontwikkelingen en toepassingsmogelijkheden van digitale media (internet, social media).		
A11 Kan social media gericht inzetten en toepassen voor vergroten eigen netwerk en promotiedoeleinden (eigen) kantoor.		
A12 Kan in klantcontacten zichzelf en het (eigen) kantoor overtuigend presenteren.		
A13 Kan een overtuigend verkoopgesprek voeren.		
A14 Kan onderhandelen over honorarium en condities van de opdracht.		

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A15	Kan telefonisch en schriftelijk klantgericht en opdrachtgericht communiceren.		

Beroepstaak 2.2

De makelaar legt de afspraken en voorwaarden waaronder werkzaamheden worden uitgevoerd juist en zorgvuldig vast.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A16	Kennis van het privaatrecht m.b.t. de overeenkomst van opdracht, de bemiddelingsovereenkomst en de lastgevingsovereenkomst in het bijzonder.		
A17	Gerelateerd aan het vaststellen van de juridische positie van de opdrachtgever: <ul style="list-style-type: none"> - kennis van het personen- en familierecht, niet-wettelijke samenlevingsvormen, het huwelijk, het huwelijksvermogensrecht en echtscheiding in het bijzonder; 	B3 Gerelateerd aan het vaststellen van de juridische positie van de opdrachtgever: <ul style="list-style-type: none"> - Kennis van de regelgeving rond samenwerkingsvormen zonder rechtspersoonlijkheid; 	C3 Gerelateerd aan het vaststellen van de juridische positie van de opdrachtgever: <ul style="list-style-type: none"> - Kennis van de regelgeving rond samenwerkingsvormen zonder rechtspersoonlijkheid;

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p data-bbox="277 320 696 411">- kennis van de Wet Schuldsanering natuurlijke personen binnen het kader van de Faillissementswet;</p> <p data-bbox="277 451 584 475">- Kennis van het Erfrecht.</p> <p data-bbox="181 679 680 802">A18 Kan (op basis van vooronderzoek) en waar mogelijk met gebruik van branche gebonden modellen een opdracht opstellen tot:</p> <ul data-bbox="277 842 640 1161" style="list-style-type: none"> - bemiddeling bij verkoop woning; - bemiddeling bij aankoop woning; - bemiddeling bij verhuur woning; - bemiddeling bij aanhuur woning; - het verrichten van deeldiensten. 	<p data-bbox="875 320 1352 608">- Kennis van samenwerkingsvormen met rechtspersoonlijkheid, meer in het bijzonder met betrekking tot de Naamloze vennootschap, de Besloten vennootschap, de Vereniging, de Coöperatie en de Stichting;</p> <p data-bbox="875 515 1352 608">- Kennis van de Faillissementswet, in het bijzonder met betrekking tot de niet-natuurlijke personen.</p> <p data-bbox="779 679 1361 770">B4 Kan (op basis van vooronderzoek) en waar mogelijk met gebruik van branche gebonden modellen een opdracht opstellen tot:</p> <ul data-bbox="875 810 1328 1098" style="list-style-type: none"> - bemiddeling bij verkoop bedrijfsmatig vastgoed; - bemiddeling bij aankoop bedrijfsmatig vastgoed; - bemiddeling bij verhuur bedrijfsmatig vastgoed; - bemiddeling bij aantuur bedrijfsmatig vastgoed; - het verrichten van deeldiensten. 	<p data-bbox="1554 320 1995 544">- Kennis van samenwerkingsvormen met rechtspersoonlijkheid, meer in het bijzonder met betrekking tot de Naamloze vennootschap, de Besloten vennootschap, de Vereniging, de Coöperatie en de Stichting;</p> <p data-bbox="1554 547 1995 639">- Kennis van de Faillissementswet, in het bijzonder met betrekking tot de niet-natuurlijke personen.</p> <p data-bbox="1458 679 1957 802">C4 Kan (op basis van vooronderzoek) en waar mogelijk met gebruik van branche gebonden modellen een opdracht opstellen tot:</p> <ul data-bbox="1554 842 1951 1193" style="list-style-type: none"> - bemiddeling bij verkoop agrarisch vastgoed; - bemiddeling bij aankoop agrarisch vastgoed; - verkoop productierechten; - bemiddeling bij verhuur agrarisch vastgoed; - bemiddeling bij aanhuur agrarisch vastgoed; - het verrichten van deeldiensten.

9.3 Onderzoek

Beroepstaak 3.1

De makelaar verzamelt informatie over financiële- , fiscale- en verzekeringstechnische aspecten van een vastgoedobject.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A19	Kennis van de inkomensopbouw van natuurlijke personen.		
A20	Privaatrechtelijke kennis van de zekerheidsrechten pand en hypotheek (Boek 3 BW).		
A21	Kennis van (huidige en vroegere) hypotheekvormen voor woningen.		
A22	Kennis van het beoordelingskader van hypotheekverstrekkers en garantieregeling voor woningfinanciering.		
A23	Kennis van de hoofdlijnen van de Wet Inkomstenbelasting v.w.b. particulieren.		

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A24 Kennis van de fiscale behandeling van de eigen woning, inclusief tijdelijke verhuur en kamerverhuur.		
A25 Kennis van het systeem van de Btw.		
A26 Kennis van de Btw 'van rechtswege' m.b.t.: - de levering van bouwterreinen; - de levering van (ver)nieuwbouw.		
A27 Kennis van het Btw-regime voor (ver)huur van woningen, 'kort verblijf,' vakantiewoningen en parkeerruimte.		
A28 Kennis van de Wet WOZ.		

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
	<p>B5 Kennis van de jaarverslaggeving van ondernemingen (regelgeving, balans, verlies-en-winst rekening, kasstroomoverzicht).</p> <p>B6 Toepassen van een bedrijfseconomische analyse met behulp van kengetallen.</p> <p>B7 Kennis van de structuur en opbouw van gangbare financieringsvormen voor bedrijfsmatig vastgoed in de categorieën projectfinanciering, beleggingsfinanciering en ondernemingsfinanciering met inbegrip van de daarmee verbonden betalings- of aflossingsverplichtingen.</p> <p>B8 Kennis op hoofdlijnen van het beoordelingskader dat financiers hanteren bij de aanvraag voor projectfinanciering, beleggingsfinanciering of ondernemingsfinanciering.</p>	<p>C5 Kennis van de financiële structuur van landbouwondernemingen.</p> <p>C6 Kennis van de structuur en opbouw van gangbare financieringsvormen voor agrarisch vastgoed met inbegrip van de daarmee verbonden betalings- of aflossingsverplichtingen.</p> <p>C7 Kennis op hoofdlijnen van het beoordelingskader dat financiers hanteren bij de aanvraag voor financiering van een agrarische onderneming.</p>

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A29 Kennis van de Overdrachtsbelasting in relatie tot de levering van Woningen en beperkte rechten.	<p>B9 Kennis van de hoofdlijnen van de Wet Inkomstenbelasting m.b.t. ondernemers.</p> <p>B10 Kennis van de hoofdlijnen van de Wet op de vennootschapsbelasting.</p> <p>B11 Kennis van het Btw-regime bij de levering van bedrijfsmatig vastgoed.</p> <p>B12 Kennis van het Btw-regime bij de (ver)huur van bedrijfsmatig vastgoed.</p> <p>B13 Kennis van de Overdrachtsbelasting in relatie tot de levering van bedrijfsmatig vastgoed.</p> <p>B14 Kennis van de samenloop van omzetbelasting en overdrachtsbelasting.</p>	<p>C8 Kennis van de hoofdlijnen van de Wet Inkomstenbelasting m.b.t. ondernemers.</p> <p>C9 Kennis van de Landbouwwijstelling (WEV - WEVAB).</p> <p>C10 Kennis van de hoofdlijnen van de Wet op de vennootschapsbelasting voor de landbouwsector.</p> <p>C11 Kennis van de omzetbelasting in de landbouwsector.</p> <p>C12 Kennis van het Btw-regime in de landbouwsector.</p> <p>C13 Kennis van de Overdrachtsbelasting in relatie tot de levering van agrarisch vastgoed.</p> <p>C14 Kennis van de samenloop van omzetbelasting en overdrachtsbelasting.</p>
A30 Kennis van de hoofdlijnen van de wettelijke regelgeving rond erven en schenken, in bijzonder m.b.t. de eigen woning.	B15 Kennis van de hoofdlijnen van de wettelijke regelgeving rond erven en schenken, in bijzonder m.b.t. de onderneming.	C15 Kennis van de hoofdlijnen van de wettelijke regelgeving rond erven en schenken, in bijzonder m.b.t. de agrarische onderneming.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p>A31 Kennis van de hoofdlijnen van het verzekeringsrecht en de opstalverzekering Woningen in het bijzonder.</p> <p>A32 Schat voor de opdrachtgever in wat de (mogelijke) financiële en fiscale consequenties zijn van een voorgenomen woningtransactie.</p>	<p>B16 Kennis van opstalverzekering bedrijven, aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven en CAR-verzekering.</p> <p>B17 Schat voor de opdrachtgever in wat de (mogelijke) financiële en fiscale consequenties zijn van een voorgenomen bedrijfsmatige vastgoedtransactie.</p>	<p>C16 Kennis van de fiscale regelgeving rond bedrijfsoverdracht in de agrarische sector.</p> <p>C17 Kennis van binnen de agrarische sector gangbare verzekeringen.</p> <p>C18 Schat ten behoeve van de opdrachtgever in wat de (mogelijke) financiële en fiscale consequenties zijn van een voorgenomen agrarische vastgoedtransactie.</p>

Beroepstaak 3.2

De makelaar verzamelt informatie over de privaatrechtelijke aspecten van een vastgoedobject.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A33 Kennis van de structuur en hoofdlijnen van het algemene deel van vermogensrecht (Boek 3 BW), het zakenrecht (Boek 5 BW) en het verbintenissenrecht (Boek 6 BW).		
A34 Kennis van een aantal specifieke rechtsfiguren, met name eigendom, mandeligheid, erfdienstbaarheid, recht van erfpacht, recht van opstal, recht van appartement, lidmaatschapsrecht, vruchtgebruik, kwalitatieve rechten en verplichtingen, kettingbedingen.		C19 Kennis van Boek 7 Titel 5 BW (Pacht) C20 Kennis van verschil tussen pacht en erfpacht. C21 Kennis van Agrarische erfpacht en financieringsmogelijkheden. C22 Kennis van de verschillende pachtvormen. C23 Kennis van regeling Pachtprizen voor en na 2007. C24 Functie en taken van de Grondkamer.
A35 Kan het Kadaster als databron gebruiken voor het verzamelen van voornoemde gegevens en deze gegevens interpreteren.		

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p>A36 Kan gegeven de Opdracht tot Bemiddeling zelfstandig de mate van zeggenschap over een woonobject vaststellen met inbegrip van kwalitatieve rechten, kwalitatieve verplichtingen en kettingbedingen.</p>	<p>B18 Kan gegeven de Opdracht tot Bemiddeling zelfstandig de mate van zeggenschap over een bedrijfsmatig vastgoedobject vaststellen met inbegrip van kwalitatieve rechten, kwalitatieve verplichtingen en kettingbedingen.</p>	<p>C25 Kan gegeven de Opdracht tot Bemiddeling zelfstandig de mate van zeggenschap over een agrarisch vastgoedobject vaststellen met inbegrip van kwalitatieve rechten, kwalitatieve verplichtingen en kettingbedingen.</p>

Beroepstaak 3.3

De makelaar verzamelt informatie over de publiekrechtelijke aspecten ruimtelijke ordening, bouwen en milieu van een vastgoedobject.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p>A37 Kennis van de hoofdlijnen van de Wet ruimtelijke ordening.</p> <p>A38 Lezen en interpreteren structuurvisies, bestemmingsplan en beheersverordening met betrekking tot woningen.</p>	<p>B19 Kennis van de hoofdlijnen van (gemeentelijke) grondpolitiek en grondexploitatie onder de Wro.</p>	<p>C26 Kennis van afgeleide regelgeving</p> <ul style="list-style-type: none"> - 'Ruimte voor ruimte'; - 'Vrijkomende Agrarische Bebouwing' (VAB).

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A39	Kennis van planschade (art. 6 Wro).		C27
A40	Kennis van de Woningwet en Bouwbesluit 2012.		Kennis van Onteigening, Planschade en Schadeloosstelling.
A41	Kennis bouwverordening en welstandseisen op lokaal niveau.		
A42	Kennis van de Wet milieubeheer	B20	C28
		Kennis van de Wet milieubeheer en daarmee samenhangende regelgeving toegepast op bedrijfsmatig vastgoed:	Kennis van de Wet milieubeheer en daarmee samenhangende regelgeving toegepast op agrarisch vastgoed:
		<ul style="list-style-type: none"> - Besluit omgevingsrecht (Bor); - Ministeriële regeling; omgevingsrecht (Mor); - Activiteitenbesluit (BARIM); - Activiteitenregeling milieubeheer; - Omgevingsvergunning (milieu); - Besluit externe veiligheid inrichtingen (Bevi); - Regeling externe veiligheid inrichtingen (Revi). 	<ul style="list-style-type: none"> - Besluit omgevingsrecht (Bor); - Ministeriële regeling omgevingsrecht (Mor); - Activiteitenbesluit (BARIM); - Activiteitenregeling milieubeheer; - Omgevingsvergunning (milieu); - Besluit externe veiligheid inrichtingen (Bevi); - Regeling externe veiligheid inrichtingen (Revi).
A43	Kennis op hoofdlijnen van de MER-richtlijn.		C29
			Kennis van de MER-richtlijn m.b.t. intensieve veehouderij.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed	
A44	Kennis van de Wet bodembescherming en zorgplicht grondeigenaar.			
A45	Kennis van de Waterwet m.b.t. Woningen (lozen afvalwater).	B21	<p>Kennis van de Waterwet m.b.t. Bedrijfsmatig Vastgoed (lozen afvalwater).</p> <p>C30</p>	Kennis van de Waterwet m.b.t. Agrarisch Vastgoed (waterbeheer).
			C31	Kennis van Besluit emissiearme huisvesting veehouderij. - Intern salderen.
			C32	Kennis van Wet ammoniak en veehouderij (Wav).
			C33	Kennis van de Regeling ammoniak en veehouderij (Rav).
			C34	Kennis van de Wet geurhinder en veehouderij.
			C35	Kennis van de Wet Natuurbescherming. - Natura 2000-gebieden; - Vogelrichtlijn; - Habitatrichtlijn; - Natuurnetwerk Nederland.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed																																																		
<p>A46 Kennis van de Wet Wabo: strekking, structuur, procedure en indieningsvereisten (Mor).</p> <p>A47 Kennis van ‘vergunnen’ op basis van de Wet Wabo, in samenhang met ruimtelijke ordening, bouwen en milieu, toegepast op Woningen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwen; - gebruiken; - bodemvervuiling; - sanering. 	<p>B22 Programma Aanpak Stikstof (PAS)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Jurisprudentie. <p>B23 Kennis van ‘vergunnen’ op basis van de Wet Wabo, in samenhang met ruimtelijke ordening, bouwen en milieu en overige wetgeving, toegepast op Bedrijfsmatig Vastgoed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwen; - gebruiken; - oprichten en veranderen inrichting. 	<p>C36 Kennis van het Programma Aanpak Stikstof (PAS)</p> <ul style="list-style-type: none"> - jurisprudentie <p>C37 Kennis van het stelsel van dierproductierechten o.b.v. de Meststoffenwet.</p> <p>C38 Kennis van het stelsel van fosfaatrechten o.b.v. de Wet grondgebonden groei melkveehouderij.</p> <p>C39 Kennis van ‘vergunnen’ op basis van de Wet Wabo, in samenhang met ruimtelijke ordening, bouwen en milieu en overige wetgeving, toegepast op Agrarisch Vastgoed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwen; - gebruiken; - oprichten en veranderen; inrichting. 																																																		

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A48				
<p>A49 Kennis van het doel van de Wet kenbaarheid publiekrechtelijke beperkingen onroerende zaken en het Aanwijzingsbesluit.</p> <p>A49 Kennis m.b.t. de in het Aanwijzingsbesluit opgenomen beperkingen, daarmee verbonden regelgeving en toepassing, waaronder in ieder geval:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Monumentenwet 1988; - Wet voorkeursrecht; Gemeenten (inclusief de relatie met de Onteigeningswet); - gedoogplichten (Belemmeringenwet Privaatrecht); - handhavingsbesluiten. 				
A50				
A51		B24		C40
<p>Zelfstandig verzamelen van relevante informatie met betrekking tot aspecten van ruimtelijke ordening, bouwen en milieu van grond en/of een daarop gelegen woning.</p>	<p>Zelfstandig verzamelen van relevante informatie met betrekking tot aspecten van ruimtelijke ordening, bouwen en milieu van een bedrijfsmatig vastgoedobject.</p>	<p>Zelfstandig verzamelen van relevante informatie met betrekking tot aspecten van ruimtelijke ordening, bouwen en milieu van een agrarisch vastgoedobject.</p>		

Beroepstaak 3.4

De makelaar verzamelt informatie over de bouwkundige en energetische aspecten van een vastgoedobject.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed	
A52	<p>Algemene bouwkundige kennis m.b.t.</p> <ul style="list-style-type: none"> - funderingen; - draagconstructies; - gevels; - kozijnen; - daken; - afbouw; - afwerking; - technische installaties. 	B25	<p>Algemene bouwkundige kennis m.b.t. constructies, voorzieningen en installaties die specifiek zijn voor de utiliteitsbouw, met name:</p> <ul style="list-style-type: none"> - funderingen; - bedrijfsvloeren; - constructies in de utiliteitsbouw (beton, staal en hout); - gevelbekledingen in de utiliteitsbouw; - daken in de utiliteitsbouw; - installaties in de utiliteitsbouw. 	C41	<p>Kennis m.b.t. huisvestingssystemen voor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pluimveehouderij; - varkenshouderij; - melkveehouderij. <p>C42</p> <p>Algemene kennis m.b.t. de bodem, bodemgeschiktheid en externe productieomstandigheden (kwaliteit/kwantiteit waterhuishouding, verkaveling, ontsluiting).</p>
A53	<p>Kennis van de meest voorkomende bouwgebreken, de symptomen daarvan alsmede de herstelkosten.</p>				
A54	<p>Kennis van de bouwkundige- en installatietechnische voorzieningen die van invloed zijn op de energieprestatie van gebouwen.</p>				
A55	<p>Kennis de ontwikkelingen rond duurzaam en energieneutraal bouwen.</p>				
A56	<p>Kennis van Europese energierichtlijn (EPBD) en nationale regelgeving op nationaal niveau (BEG, REG) alsmede de uitwerking daarvan (energielabel, energie index).</p>				

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A57 Kennis van actuele maatschappelijke discussies en ontwikkelingen rond de energietransitie.		
A58 Kennis van bouwkundige maatregelen die de energieprestatie verbeteren, met name: <ul style="list-style-type: none"> - toepassen isolatie(materialen); - nieuwe installatieconcepten; - duurzaam bouwen. 	B26 Kennis van de bouwkundige- en installatietechnische voorzieningen die van invloed zijn op de energieprestatie in de utiliteitsbouw.	C43 Kennis van ontwikkelingen m.b.t. duurzaamheid in de landbouwsector (Kringlooplandbouw m.n.).
A59 Kennis van de systematiek van de bij een bouwkundige inspectie te volgen procedure.		
A60 Kennis van de systematiek van de bij een bouwkundige inspectie te volgen procedure.		
A61 Kennis van de systematiek van een bouwbestek en tekeninglezen.		
A62 Voert zelfstandig een bouwkundige opname uit van een woonobject met in begrip van een indicatieve schatting van de kosten voor herstelwerkzaamheden of (ver)bouw.	B27 Voert zelfstandig een bouwkundige opname uit van een bedrijfsmatig vastgoedobject met in begrip van een indicatieve schatting van de kosten voor herstelwerkzaamheden of (ver)bouw.	C44 Voert zelfstandig een bouwkundige opname uit van een agrarisch vastgoedobject met in begrip van een indicatieve schatting van de kosten voor herstelwerkzaamheden of (ver)bouw.

Beroepstaak 3.5

De makelaar verzamelt ruimtelijke informatie over een vastgoedobject.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed	
A63	Kennis van de branche brede meetinstructie (BBMI) en opnameformulier.	B29	Kennis van de NEN 2580 en NTA 2581.	C45	Kennis van NEN 2580 en NTA 2581.
A64	Kennis van overige mogelijkheden voor (indicatieve) bepaling van inhoud en oppervlakte (bouwtekeningen, Kadaster, BAG, internet).	B30	Kennis van overige mogelijkheden voor (indicatieve) bepaling van inhoud en oppervlakte (bouwtekeningen, Kadaster, BAG, internet, softwarepakket).	C46	Kennis van overige mogelijkheden voor (indicatieve) bepaling van inhoud en oppervlakte (bouwtekeningen, Kadaster, BAG, internet, GIS).

3.6 Marktinformatie

De makelaar verzamelt markt informatie over een vastgoedobject.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed	
A65	<p>Kennis van de kernbegrippen en samenhangen binnen de neoklassieke economische theorievorming.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kennis van de mogelijkheden en beperkingen van de neoklassieke theorie als verklarend kader voor vastgoedmarkten. - Kennis van typerende kenmerken van de Woningmarkt binnen het kader van de neoklassieke theorie. 	B31	<p>Kennis van de actuele marktontwikkelingen binnen de diverse segmenten van de markt voor bedrijfsmatig vastgoed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kantoorruimte; - Bedrijfsruimte; - Winkelruimte en winkelcentra; - Horeca en Leisure; - Wooncomplexen; - Maatschappelijk vastgoed; - Beleggingsvastgoed. 	B47	<p>Kennis van de actuele marktontwikkelingen binnen de diverse sectoren van de landbouw:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Akkerbouw; - Glastuinbouw; - Melkveehouderij; - Pluimveehouderij; - Varkenshouderij.
A66	Kennis van rol en positie van de overheid op de woningmarkt,	B32	Kent de belangrijkste indices voor risico en rendement en kan deze verzamelen en interpreteren.		
A67	Kennis over prijsontwikkelingen op de woningmarkt en achterliggende prijsbepalende factoren.				
A68	Kennis over vraag(ontwikkeling) en aanbod(ontwikkeling) naar woningen.				
A69	Kennis van de regionale en lokale differentiatie van de woningmarkt.				

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A70	Kennis van (invloedrijke) toekomstvisies op de Woningmarkt: - Beleidsdocumenten overheid; - Documenten van marktpartijen.		
A71	Basale statistische kennis t.b.v. lezen en interpreteren (woningmarkt)statistieken.		

Beroepstaak 3.7

De makelaar verzamelt omgevingsinformatie over een vastgoedobject.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A72	Onderzoekt de voor een woning relevante omgevingskenmerken en -ontwikkelingen.	A33 Onderzoekt de voor een bedrijfsmatig vastgoedobject relevante omgevingskenmerken en -ontwikkelingen.	A48 Onderzoekt de voor een agrarisch vastgoedobject relevante omgevingskenmerken en -ontwikkelingen.

Beroepstaak 3.8

De makelaar vormt zich een totaalbeeld over de kwaliteiten van een vastgoedobject.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A73 Beschikt over een onderbouwde opinie over de kwaliteiten van een woonobject, eventueel in de vorm een SWOT.	B34 Beschikt over een onderbouwde opinie over de kwaliteiten van een bedrijfsmatig vastgoedobject, eventueel in de vorm van een SWOT.	C49 Beschikt over een onderbouwde opinie over de kwaliteiten van een agrarisch vastgoedobject, eventueel in de vorm van een SWOT.

9.4 Prijs

Beroepstaak 4

De makelaar adviseert de opdrachtgever over de prijs van een voorgenomen vastgoedtransactie.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A74 Kennis van het begrip 'marktwaarde'. A75 Kent de drie benaderingen voor het taxeren van onroerend goed: - comparatieve benadering; - inkomstenbenadering; - kostenbenadering.		

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed		
A76	Kan de (reken)technieken toepassen die gangbaar zijn voor het bepalen van de marktwaarde van woningen: - Berekening o.b.v. vergelijken; - Residuele waardeberekening.	B35	Kan de (reken)technieken toepassen die gangbaar zijn voor het bepalen van de marktwaarde van bedrijfsmatig vastgoed: - Berekening o.b.v. vergelijken; - Huurwaardekaptalisatie - BAR-berekening; - Kraag-gat BAR-berekening; - NAR-berekening; - Discounted cash flow berekening; - Draagkrachthuur-berekening; - Berekening Vervangingswaarde.	C50	Kan de (reken)technieken toepassen die gangbaar zijn voor het bepalen van de marktwaarde van agrarisch vastgoed: - Berekening o.b.v. vergelijken; - Berekening gecorrigeerde vervangingswaarde.
A77	Kan de maximale huurprijs voor een (on)zelfstandige woning schatten op basis van het puntensysteem.		C51	Kan op basis van de geldende pachtnormen en pachtprizen een pachtprijs berekenen.	
A78	Adviseert de opdrachtgever op basis van een geobjectieerd referentiekader over transactieprizen.	B36	Adviseert de opdrachtgever op basis van een geobjectieerd referentiekader over transactieprizen.	C52	Adviseert de opdrachtgever op basis van een geobjectieerd referentiekader over transactieprizen.

9.5 Promotie

Beroepstaak 5

De makelaar draagt zorg voor het op de markt brengen van een vastgoedobject.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A79	Kan een promotieplan opstellen (inclusief mediaplan).		
A80	Kan promotiematerialen (doen) ontwikkelen en inzetten (brochure, poster, tuinbord, internetpagina, virtual reality, drone-beelden).		
A81	Kan social media (WhatsApp, Facebook, Twitter, YouTube, Pinterest, Instagram, Snapchat) planmatig en gericht inzetten voor de promotie van een woonobject.		
A82	Is bekend met de (overige) media die voor de promotie van een woonobject kunnen worden ingezet.	B37 Is bekend met de media die voor de promotie van een bedrijfsmatig vastgoedobject kunnen worden ingezet.	C53 Is bekend met de media die voor de promotie van een agrarisch vastgoedobject kunnen worden ingezet.
A83	Is bekend met actuele ontwikkelingen en trends op het gebied van internet(toepassingen) in relatie tot het promoten van vastgoed.		
A84	Voert een bezichtiging uit en draagt zorg voor opvolging.	B38 Voert een bezichtiging uit en draagt zorg voor opvolging.	C54 Voert een bezichtiging uit en draagt zorg voor opvolging.

9.6 Onderhandelen

Beroepstaak 6

De makelaar onderhandelt voor de opdrachtgever met een wederpartij over de prijs en de voorwaarden waaronder een transactie tot stand kan komen.

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p>A85 Kennis van het privaatrecht m.b.t:</p> <ul style="list-style-type: none">- de rechtshandeling;- de totstandkoming van rechtshandelingen;- nietigheid en vernietigbaarheid van rechtshandelingen;- de overeenkomst- de totstandkoming van overeenkomsten;- rechtsgevolgen van overeenkomsten. <p>A86 Kennis van de fasering van het onderhandelingsproces en onderhandelingstechnieken.</p>		

9.7 Vastleggen

Beroepstaak 7

De makelaar legt het resultaat van zijn werkzaamheden vast in een overeenkomst of rapport.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed	
A87	Privaatrechtelijke kennis van de koopovereenkomst, in het bijzonder de Consumentenkoop onroerende zaken.	B39	Privaatrechtelijke kennis van de koopovereenkomst (de 'niet-consument').	C55	Privaatrechtelijke kennis van de koopovereenkomst (de 'niet-consument').
A88	Kan een Koopovereenkomst voor een woonobject opstellen met behulp van een branche gebonden model: <ul style="list-style-type: none"> - Bestaande eengezinswoning; - Perceel grond (niet agrarisch); - Appartementrecht; - Erfpacht op appartementrecht. 	B40	Kan een koopovereenkomst voor een bedrijfsmatig vastgoedobject opstellen met behulp van een branche gebonden model. <ul style="list-style-type: none"> - Model Koopovereenkomst Bedrijfsmatig Vastgoed. 	C56	Kan een koopovereenkomst voor een agrarisch vastgoedobject opstellen met behulp van een branchegebonden model: <ul style="list-style-type: none"> - Cultuurgrond; - Agrarisch Bedrijf; - Fosfaatrechten.
A89	Kan een koop-aannemingsovereenkomst opstellen met behulp van een branche gebonden model: <ul style="list-style-type: none"> - Bouwgarant; - SWK; - Woningborg. 				

Wonen	Bedrijfsmatig Vastgoed	Landelijk en Agrarisch Vastgoed
<p>A90 privaatrechtelijke kennis van de huurovereenkomst, in het bijzonder de huur van woonruimte.</p>	<p>B41 Privaatrechtelijke kennis van de huurovereenkomst, in het bijzonder de huur van 'art. 290' bedrijfsruimte' en 'niet-art. 290' bedrijfsruimte'.</p>	<p>C57 Privaatrechtelijke kennis van de pachtovereenkomst.</p>
<p>A91 Kan een Huurovereenkomst voor een woonobject opstellen met behulp van een branche gebonden model:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zelfstandige woonruimte; - Zelfstandige woonruimte (diplomatenclausule); - Zelfstandige woonruimte (vast huurperiode); - Tijdelijke verhuur op basis van de Leegstandswet. 	<p>B42 Kan een huurovereenkomst voor een bedrijfsmatig vastgoedobject opstellen met behulp van een branche gebonden model:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huurovereenkomst kantoorruimte (ROZ-model); - Huurovereenkomst winkelruimte (ROZ-model). <p>B43 Kan de inhoud van een overeenkomst toelichten aan de opdrachtgever.</p>	<p>C58 Kan een pachtovereenkomst opstellen met behulp van een branche gebonden model:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reguliere pacht los land; - Reguliere pacht hoeves; - Geliberaliseerde pacht < 6 jaar; - Geliberaliseerde pacht > 6 jaar. <p>C59 Kan de inhoud van een overeenkomst toelichten aan de opdrachtgever.</p>
<p>A92 Kan de inhoud van een overeenkomst toelichten aan de opdrachtgever.</p>	<p>B44 Kan de inhoud van een overeenkomst toelichten aan de opdrachtgever.</p>	<p>C60 Kan de inhoud van een overeenkomst toelichten aan de opdrachtgever.</p>

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A93	Kennis van de organisatie, taken en werkzaamheden van het notariaat.			
A94	Kennis van de privaatrechtelijke kennis van de juridische overdracht, in het bijzonder m.b.t. onroerende zaken.			
A95	Kennis van de zogeheten 'sleutelovereenkomst'.			
A96	Kan de (concept) akte van levering controleren en toelichten aan de opdrachtgever.			
A97	Kan de nota van afrekening van de notaris controleren en toelichten aan de opdrachtgever.			

9.8 Dossiervorming

Beroepstaak 8

De makelaar draagt zorg voor een adequate dossiervorming.

Wonen		Bedrijfsmatig Vastgoed		Landelijk en Agrarisch Vastgoed
A98 Draagt zorg voor een volledig klantdossier.				
A99 Kennis van de verplichtingen die voortvloeien uit art. 403 Boek 7 BW.				
A100 Kennis van de verplichtingen die voortvloeien uit de Wwft.				
A101 Kennis van bewaartermijnen.				