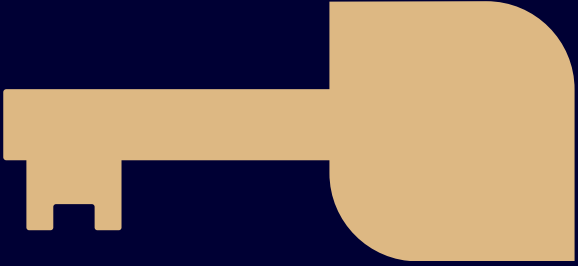


MAVA



2025

Gouden tips
voor succes

In deze gids

Over de MAVA	pagina 03
Bereid je aanmelding voor in 5 stappen	pagina 04
6 tips voor een winnende inzending	pagina 05
Categorieën awards en criteria	pagina 06
 Verkoopmakelaar van het Jaar	pagina 07
 Aankoopmakelaar van het Jaar	pagina 08
 Impactvolle Makelaar van het Jaar	pagina 09
 Innovatieve Makelaar van het Jaar	pagina 10
 Makelaarstalent van het Jaar	pagina 11
 Topmakelaar van het Jaar - (40 regio's)	pagina 12

Over de MAVA

De Makelaars Vakprijzen zijn een initiatief om het Nederlandse makelaarsvak te vieren. Door awards te introduceren zetten we makelaars in de spotlights. Want vakwerk verdient erkenning, waardering en een podium.

Hosted by 

De Makelaars Vakprijzen zijn een initiatief van Funda, Nederlands grootste en bekendste huizenplatform dat 25 jaar geleden door makelaars werd opgericht.

Miljoenen Nederlanders worden 's ochtends wakker met Funda, maar het is de makelaar die het dichtst bij mensen staat tijdens de koop of verkoop van hun huis.

Makelaars helpen kopers en verkopers om met vertrouwen een volgende stap op de woningmarkt te zetten. Dat doen ze met lokale expertise, deskundig advies en persoonlijke betrokkenheid – iedere dag opnieuw. Een onmisbare rol, en die mag gezien worden.

Daarom introduceert Funda de Makelaars Vakprijzen (MAVA). Een podium voor makelaars in de vorm van prestigieuze awards. Hiermee erkennen we makelaars die zich onderscheiden binnen het vak én de rol die zij hebben in het vooruithelpen van wonend Nederland.

Belangrijke data

Aanmelden

17 april t/m **5 juni** 

Bekendmaking finalisten

8 juli

Bekendmaking winnaars

9 oktober

Bereid je aanmelding voor in 5 stappen

01

Oriënteer je op de awardcategorieën

Op pagina 6 t/m 11 of op www.mava.nl lees je alles over de vijf categorieën waarvoor je je kunt aanmelden. Goed om te weten: je kunt je voor meerdere categorieën aanmelden.

02

Brainstorm met collega's en/of je accountmanager bij Funda

Vraag verschillende mensen naar hun mening. Op welke award(s) maken jullie de meeste kans? Welke successen en voorbeelden onderbouwen jullie aanmelding?

03

Verdiep je in de criteria voor de awards waarvoor je je gaat aanmelden

Naast vier basiscriteria (zie P 6) hanteert de jury per award nog twee of drie specifieke beoordelingscriteria. Bekijk welke het zwaarst wegen en benadruk deze in je aanmelding.

04

Verzamel bewijsmateriaal voor je aanmelding

Onderbouw je inschrijving met sterke argumenten en voorbeelden. Tip: je kunt uitgebreid antwoorden, maar een kort en krachtig betoog werkt net zo goed. Ook kun je linkjes naar online pagina's of video's bijvoegen, als die jouw aanmelding versterken.

05

Vul het inschrijfformulier volledig, naar waarheid en op tijd in

Beantwoord de vragen zo volledig mogelijk en baseer je verhaal op concrete feiten. Zorg dat je aanmelding uiterlijk donderdag 5 juni 23.59 uur bij ons binnen is.

6 tips voor een winnende inzending

01

Vertel een meeslepend verhaal



Vertel een boeiend verhaal in plaats van een droge opsomming. Wat maakt jouw prestaties zo uniek en onderscheidend? Wat drijft jou om voor klanten het verschil te maken? Sterke verhalen blijven beter hangen bij de jury.

02

Onderbouw je verhaal met cijfers



Vertel niet alleen over je mooie resultaten, maar maak ze concreet met. Zeg niet alleen dat je 'veel woningen' hebt bemiddeld of 'sterke groei' hebt doorgemaakt, maar specificeer hóéveel. Cijfers en percentages helpen de jury bij hun oordeel.

03

Láát je aanprijzen



Het is nóg sterker als iemand anders de loftrompet over je steekt. Maak je aanmelding overtuigender met testimonials van klanten, collega's of bijvoorbeeld positieve aandacht in de media.

04

Hou het beknopt



De jury moet veel inzendingen beoordelen, dus wees to the point. Gebruik de beperkte ruimte die je hebt zo effectief mogelijk voor je belangrijkste prestaties. Voeg relevante linkjes toe, bijvoorbeeld naar (nieuws)berichten of video's, maar hou het overzichtelijk voor de jury.

05

Wees trots



Dit is het moment! Schroom niet om je successen en unieke kwaliteiten te benadrukken. Dit is je kans om erkenning te krijgen voor je harde werk.

06

Check, check, dubbelcheck



Laat anderen je verhaal nalezen voor feedback en controleer je teksten op fouten.

Tip Gebruik een AI-tool.

Awardcategorieën en criteria

De Makelaars Vakprijzen bestaan uit zes categorieën. Voor vijf awards kun je je kantoor of een vakgenoot aanmelden, waaruit de jury drie finalisten en één winnaar kiest. De regio-awards voor de best presterende makelaars worden uitgereikt op basis van Funda-data.

Basiscriteria voor alle kandidaten om in aanmerking te komen

- Is aangesloten bij een makelaarsbranchevereniging
- Is aangemeld door zichzelf, een collega of branchevereniging
- Geeft eerlijke en verifieerbare informatie over prestaties
- Heeft in het afgelopen jaar minimaal vijf objecten verkocht of aangekocht via Funda

Award

Verkoopmakelaar van het Jaar



Voor het makelaarskantoor dat door het vuur gaat voor klanten en hen op uitzonderlijke wijze ondersteunt bij de verkoop van hun huis. Dát kantoor mag de titel Verkoopmakelaar van het Jaar dragen.

Blinkt jouw kantoor uit met verkoopdiensten en een klantervaring die veel verder gaan dan de standaard? Overtreffen jullie dag in, dag uit de verwachtingen van klanten? Meld je dan aan om kans te maken op deze award.

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

- 01 Op welke manieren onderscheidt het kantoor zich als verkoopmakelaar van andere kantoren?
- 02 Wat maakt de begeleiding en ervaring van verkopers bij dit kantoor uitzonderlijk?
- 03 Welke innovatieve en effectieve marketingaanpak hanteert het kantoor om woningen optimaal in de markt te zetten?

Beoordelingscriteria voor deze award

Weging

Is aantoonbaar onderscheidend van andere makelaars	40%
Biedt een positieve klantervaring die verder gaat dan de standaard	40%
Heeft een aantoonbaar innovatieve en effectieve marketingaanpak	20%

Aanmelding starten?

Ga vanaf 17 april naar [de aanmeldpagina](#). Succes!



Aankoopmakelaar van het Jaar

Voor het makelaarskantoor dat alles op alles zet voor klanten en hen op uitzonderlijke wijze ondersteunt bij de aankoop van hun huis. Dát kantoor mag zich een jaar lang Aankoopmakelaar van het Jaar noemen.

Blinkt jouw kantoor uit met aankoopdiensten en een klantervaring die veel verder gaan dan de standaard? Overtreffen jullie dag in, dag uit de verwachtingen van klanten? Meld je dan aan om kans te maken op deze award.

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

- 01 Op welke manieren onderscheidt het kantoor zich als aankoopmakelaar van andere kantoren?
- 02 Wat maakt de begeleiding en ervaring van kopers bij dit kantoor uitzonderlijk?
- 03 Welke innovatieve en effectieve marketingaanpak hanteert het kantoor om woningzoekenden te bereiken en ondersteunen?

Beoordelingscriteria voor deze award

Weging

Is aantoonbaar onderscheidend van andere makelaars	40%
Biedt een positieve klantervaring die verder gaat dan de standaard	40%
Heeft een aantoonbaar innovatieve en effectieve marketingaanpak	20%

Aanmelding starten?

Ga vanaf 17 april naar [de aanmeldpagina](#). Succes!

Award

Impactvolle Makelaar van het Jaar



Voor het makelaarskantoor dat zich met hart en ziel inzet voor de maatschappij, door bij te dragen aan sociale projecten, duurzaamheid of andere goede doelen. Dát kantoor verdient de titel Impactvolle Makelaar van het Jaar.

Maakt jouw kantoor zich zichtbaar sterk voor een betere wereld, binnen of buiten het vak? Zetten jullie je met passie in voor maatschappelijke initiatieven? Meld je dan aan om kans te maken op deze award.

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

- 01 Welk initiatief, project of aanpak heeft het kantoor opgezet om maatschappelijke impact te realiseren?
- 02 Wat was de reden om juist hierop te focussen?
- 03 Welke maatschappelijke impact heeft het kantoor gerealiseerd?

Beoordelingscriteria voor deze award

Weging

Draagt bij aan een initiatief met een duidelijk maatschappelijk doel	40%
Heeft hier een duidelijke motivatie voor	20%
Weet de positieve impact uit te drukken in meetbare resultaten	40%

Aanmelding starten?

Ga vanaf 17 april naar [de aanmeldpagina](#). Succes!

Award

Innovatieve Makelaar van het Jaar



Voor het makelaarskantoor dat grenzen verlegt met vernieuwende oplossingen die klanten, de eigen organisatie of het vakgebied vooruithelpen. Dát kantoor krijgt de eer om zich Innovatieve Makelaar van het Jaar noemen.

Is jouw kantoor een pionier in de branche? Maken jullie het verschil door innovatieve diensten, technologieën, tools of processen? Meld je dan aan om kans te maken op deze award.

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

- 01 Welke innovatie of verandering heeft het kantoor doorgevoerd binnen de organisatie of het vakgebied?
- 02 Welke voordelen heeft deze innovatie voor de organisatie of de consument?
- 03 Welke meetbare resultaten heeft deze innovatie opgeleverd?

Beoordelingscriteria voor deze award

Weging

Heeft een innovatieve werkwijze door gebruik van nieuwe technologieën, tools of processen

50%

Weet de voordelen van deze werkwijze uit te drukken in meetbare resultaten

50%

Aanmelding starten?

Ga vanaf 17 april naar [de aanmeldpagina](#). Succes!

Award

Makelaarstalent van het Jaar



Voor de makelaar die z'n carrière vliegend is gestart, met uitzonderlijk talent, een frisse blik en de potentie om een toekomstige leider in het vak te worden. Diegene verdient de titel Makelaarstalent van het Jaar.

Ben jij of ken jij een beginnende makelaar die opvalt met successen, een klantgerichte werkwijze en vernieuwende ideeën? En die in korte tijd een zichtbare groei heeft doorgemaakt? Meld jezelf of diegene dan aan voor deze award.

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

- 01 Hoe lang is deze persoon actief als makelaar en waarom heeft diegene voor dit vak gekozen?
- 02 Welke successen heeft deze makelaar in de eerste jaren van de carrière behaald?
- 03 Hoe heeft deze makelaar zichzelf ontwikkeld?
- 04 Waaruit blijkt dat deze makelaar openstaat voor nieuwe trends en moderne technologieën in de makelaardij?

Let op
Is maximaal drie jaar
actief als makelaar

Beoordelingscriteria voor deze award

Weging

Toont opvallende successen, een klantgerichte werkwijze of vernieuwende aanpak binnen de organisatie of het werkveld
Heeft een aantoonbare groei doorgemaakt in carrière of kennis
Staat aantoonbaar open voor nieuwe trends en moderne technologieën binnen de makelaardij

40%
40%
20%

Aanmelding starten?

Ga vanaf 17 april naar [de aanmeldpagina](#). Succes!

Topmakelaar van het Jaar – 40 regio's



Voor makelaarskantoren die in hun regio uitblinken met de beste resultaten in online presentatie, promotie van objecten, aanbevelingen van klanten en het aantal transacties. Die kantoren winnen de titel Topmakelaar van het Jaar in hun regio.

Deze award wordt toegekend in veertig regio's op basis van Funda-data – als je kantoor aangesloten is bij een branchevereniging maak je automatisch kans.

Zo vergroot je je kansen

Hoewel je je niet kunt aanmelden voor deze award, kun je je kansen wel vergroten met optimale cijfers:

01

Nodig zo veel mogelijk klanten uit voor een beoordeling

Het aantal klanten dat jou met een duimpje omhoog beoordeelt – dus niet het gemiddelde reviewcijfer – telt mee. We relateren dit aantal aan de hoeveelheid objecten die je via Funda verkocht hebt.

02

Zorg voor maximale zichtbaarheid van je objecten

Het gemiddeld aantal keer dat je objecten in de zoek-resultaten zijn verschenen en zijn bekeken tussen 1 juli 2024 en 30 juni 2025 telt mee. Objecten die je tot 30 juni op Funda plaatst, kunnen dit gemiddelde nog omhoog halen.

03

Val op met je kantoor en genereer nieuw aanbod

Hoe meer transacties je tussen 1 juli 2024 en 30 juni 2025 hebt gehad, hoe groter je kansen. Zorg ervoor dat je kantoorpagina op Funda altijd up to date is, onderscheid jezelf van andere kantoren en zorg voor nieuwe verkoopklanten.



[Check onze tips om jouw objecten hoger in de resultatenlijst te krijgen](#)

Beoordelingscriteria voor deze award

Weging

Gemiddeld aantal impressies per object in Funda's zoekresultaten	30%
Gemiddeld aantal views per object op Funda	30%
Aantal aanbevelingen t.o.v. je verkochte aanbod via Funda	20%
Aantal transacties via Funda	20%

