MAVA 2026

Gouden tips voor een succesvolle aanmelding



Makelaars Vakprijzen

Hosted by funda

In deze gids

Over de MAVA pagina 03

Bereid je aanmelding voor in 5 stappen pagina 04

7 tips voor een winnende inzending pagina 05

Zo blonken deelnemers vorig jaar uit pagina 06

Awardscategorieën en criteria pagina 08

- Verkoopmakelaar van het Jaar pagina 09
- Aankoopmakelaar van het Jaar pagina 11
- Nieuwbouwmakelaar van het Jaar pagina 13
- Impactvolle Makelaar van het Jaar pagina 15
- Makelaarstalent van het Jaar pagina 17
- Binnendienstprofessional van het Jaar pagina 19
- Topmakelaar van het Jaar – 40 regio's pagina 21

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 funda

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

24 februari t/m 3 april 12.00 uur

Bekendmaking finalisten

9 juni

Bekendmaking winnaars

8 oktober

Bereid je aanmelding voor in 5 stappen

01
Oriënteer je op de awardcategorieën – en kies bewust

Op pagina 08 t/m 22 en op www.mava.nl lees je alles over de zes categorieën waarvoor je kunt inzenden. Je kunt je voor meerdere awards aanmelden, maar kies bewust: elke categorie heeft eigen criteria en de jury zoekt onderscheidende verhalen die daar écht bij passen. Waarin blinken jullie aantoonbaar uit? Durf te kiezen, zo vergroot je je kansen.

02
Brainstorm met collega's en/of je accountmanager bij Funda

Vraag verschillende mensen naar hun perspectief. Waar zijn jullie het meest trots op? Welke resultaten springen eruit? Samen kom je tot scherpere keuzes en sterkere voorbeelden.

03
Verdiep je in de criteria voor de awards waarvoor je je gaat aanmelden

Naast vijf basiscriteria (zie pagina 08) hanteert de jury per award nog drie specifieke beoordelingscriteria. Bekijk welke het zwaarst wegen en benadruk deze in je aanmelding.

04
Verzamel bewijsmateriaal en laat je impact zien

Onderbouw je inschrijving met concrete voorbeelden en resultaten. Vertel niet alleen wat jullie hebben gedaan, maar vooral wat het heeft opgeleverd. Data, rapportages, klantfeedback, reviews of externe bronnen maken je verhaal sterker. Houd het kort en krachtig: aantoonbare impact weegt zwaarder dan lengte.
Let op: je inzending moet betrekking hebben op het afgelopen awardjaar (juni 2025 t/m nu).

05
Vul het inschrijfformulier volledig, naar waarheid en op tijd in

Beantwoord de vragen zo volledig mogelijk en baseer je verhaal op concrete voorbeelden en resultaten. Zorg dat je aanmelding uiterlijk **vrijdag 3 april 12.00 uur** bij ons binnen is.

7 tips voor een winnende inzending

Tip 1

Vertel een sterk 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.

Tip 2

Onderbouw je verhaal met cijfers

Een sterk verhaal raakt, maar overtuigt pas echt met een goede onderbouwing. Volg de gouden formule van (1) het schetsen van de context, (2) bewijzen wat jullie aanpak onderscheidt en (3) aantonen wat het oplevert. Zeg niet alleen dat je 'sterke groei' hebt doorgemaakt, maar specificeer hóéveel. Cijfers helpen de jury bij hun oordeel.

Tip 3

Laat anderen het zeggen

Het is nóg sterker als iemand anders jullie vakwerk bevestigt. Voeg testimonials toe van klanten of collega's, of verwijs naar positieve media-aandacht. Externe waardering versterkt je verhaal.

Tip 4

Kom snel tot de kern

De jury beoordeelt veel inzendingen, dus wees to the point. Een goed betoog past op één à twee A4's: helder, concreet en onderbouwd. Beperk je tot wat écht relevant is en voeg alleen ondersteunende links toe die je verhaal versterken.

Tip 5

Wees trots

Veel makelaars vinden het lastig om hun eigen successen te benadrukken. Toch is dit hét moment om te laten zien waar jullie voor staan. Trots zijn op je prestaties is geen opschepperij – het is laten zien welke waarde je toevoegt voor klanten en het vak.

Tip 6

Zet mensen centraal

Makelen is mensenwerk. Laat daarom zien wie jullie zijn, waar jullie voor staan en wat jullie drijft. Content waarin jullie zelf de hoofdrol spelen – bijvoorbeeld via social media, video of interviews – versterkt jullie onderscheidend vermogen en helpt de jury bij hun beeldvorming.

Tip 7

Check, check, dubbelcheck

Laat anderen je verhaal nalezen voor feedback en controleer je teksten op fouten.
Tip: gebruik een AI-tool.

Zo blonken deelnemers vorig jaar uit

Wat maakte bij de MAVA 2025 het verschil tussen een goede inzending en een inzending die de jury écht overtuigde?

De finalisten en winnaars van vorig jaar vertelden een menselijk verhaal en lieten zien dat hun aanpak geen toeval was, maar een structurele manier van werken. Dat verhaal onderbouwden ze met concrete cijfers en externe bevestiging, zoals klantreviews of media-aandacht.

Ook niet onbelangrijk: ze schreven met trots en lef. MAVA is immers hét moment om te laten zien waarin je uitblinkt en welke impact je maakt.

Makelaardij van der Houwen overtuigde door de voordelen van hun zelfkijksysteem uit te drukken in cijfers.

Timo Smit: ‘Met een eigen, unieke vinding heeft Van der Houwen een knelpunt in de markt op een briljante manier opgelost.’

Winnaar Innovatieve Makelaar van het Jaar 2025

Winnaar Verkoopmakelaar van het Jaar 2025

Drieklomp Makelaars en Rentmeesters bracht hun inzending tot leven met overtuigende voorbeelden.

Timo Smit: ‘Het merk van Drieklomp staat al decennialang als een huis. Met hun positie in een nichemarkt, indrukwekkende presentaties en uitstekende nazorg zijn zij een voorbeeld voor velen.’



Finalist Impactvolle Makelaar van het Jaar 2025

BMV Makelaars viel op dankzij de actuele en lokale relevantie van hun inzet bij de stadsbrand in Arnhem.

Bekijk hun verhaal op beeld →



Winnaar Aankoopmakelaar van het Jaar 2025

Attis Aankoopmakelaardij gebruikte reviews om hun uitspraken te onderbouwen.

Juryvoorzitter Timo Smit: 'Attis blinkt uit in communicatie en herkenbaarheid als onafhankelijke aankoopmakelaar. Klantwaarderingen en -ervaringen bevestigen dat zij uitblinken in hun vak.'

Finalist Verkoopmakelaar van het Jaar 2025

Unieke diensten die niemand anders aanbiedt – dat maakt indruk. Geen wonder dat EXTRA Makelaars het met hun eigen bouwbedrijf schopte tot finalist Verkoopmakelaar van het Jaar 2025.

Bekijk hun verhaal op beeld →

Wat maakt een talent uitzonderlijk? De drie finalisten voor Makelaarstalent van het Jaar 2025 vielen op met hun persoonlijke aandeel in het succes van het makelaarskantoor, en dat na nog geen drie jaar in het vak.

Finalisten voor Makelaarstalent van het Jaar 2025



Ben jij gespecialiseerd in een specifieke klantgroep? Jeroen van den Boogaard Makelaars pakte de jury in met hun klantgerichte en cultureel-sensitieve aanpak voor trouwe klandizie uit India.

Bekijk hun verhaal op beeld →

Finalist Aankoopmakelaar van het Jaar 2025

Awardcategorieën en criteria

De Makelaars Vakprijzen bestaan uit acht categorieën. Voor zes 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 aantoonbaar actief als makelaar(skantoor) in Nederland.
- Is aangesloten bij een makelaarsbranchevereniging.
- Is aangemeld door zichzelf, een collega, een klant of een branchevereniging.
- Geeft eerlijke en verifieerbare informatie over prestaties in het afgelopen awardjaar (juni 2025 tot heden). Voor Makelaarstalent van het Jaar geldt de beperking tot het afgelopen awardjaar niet.
- Het kantoor heeft 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 verdient de titel Verkoopmakelaar van het Jaar.

Zetten jullie met een doordachte aanpak keer op keer sterke verkoopresultaten neer? Weten verkopers precies waarom ze bij jullie in goede handen zijn? Stralen jullie professionaliteit en vertrouwen uit in alles wat jullie doen én geven jullie de mensen achter het kantoor een duidelijk gezicht? Meld je dan nu aan om kans te maken op deze award.

Start je aanmelding

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

Verplichte vragen

01 Op welke manieren onderscheidt de verkoopstrategie van het kantoor zich van die van andere kantoren?

02 Welke meerwaarde voor verkopers creëerde het kantoor concreet in het afgelopen awardjaar?

03 Hoe zorgt het kantoor voor een professionele presentatie en consistente communicatie?

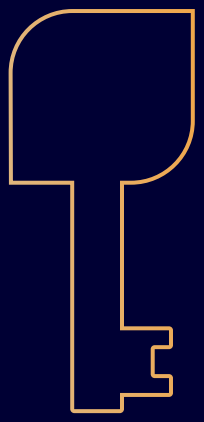
Aanvullende vragen

04 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbare en betrouwbare uitstraling?

05 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbaar profiel van de organisatie én de mensen daarachter via social media?

05 Is er online materiaal beschikbaar dat je eerdere antwoorden extra kracht bij zet of illustreert?

Verder naar criteria →



Sterk voorbeeld

Een kantoor dat kan laten zien dat persoonlijke videopresentaties aantoonbaar leidden tot meer bezichtigingen of biedingen.

Kan beter

Een verhaal over persoonlijke service zonder inzichtelijk te maken wat dit concreet opleverde voor de klanttevredenheid.

Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
Het kantoor heeft een aantoonbaar onderscheidende verkoopstrategie in voorbereiding, prijsbepaling, onderhandeling of begeleiding.	40%
Het kantoor realiseert aantoonbare meerwaarde voor verkopers, zoals een hogere opbrengst, meer zekerheid, een efficiënter proces of hoge klanttevredenheid.	40%
Het kantoor onderscheidt zich door met professionele presentatie en consistente communicatie die zorgt voor herkenbaarheid en vertrouwen in de markt.	20%

Het kantoor voldoet aan de basiscriteria en geeft eerlijke en verifieerbare informatie over gerealiseerde prestaties, initiatieven of resultaten.

Nieuw

De inzending is onderbouwd met concrete voorbeelden en/of meetbare resultaten over het afgelopen awardjaar (juni 2025 tot heden).

Award

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 roepen we uit tot Aankoopmakelaar van het Jaar.

Weten jullie in een competitieve markt telkens weer het verschil te maken voor kopers? Vergroten jullie aantoonbaar hun slagingskans en zekerheid? Bouwen jullie met jullie aanpak zichtbaar vertrouwen op in de markt én geven jullie de mensen die dit mogelijk maken een gezicht naar buiten? Meld je dan nu aan om kans te maken op deze award.

Start je aanmelding

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

Verplichte vragen

01 Op welke manieren onderscheidt de aankoopstrategie van het kantoor zich van die van andere kantoren?

02 Welke meerwaarde voor kopers creëerde het kantoor concreet in het awardjaar?

03 Hoe realiseert het kantoor een sterke positionering in de markt?

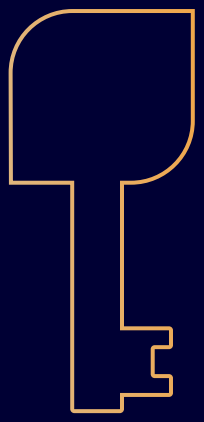
Aanvullende vragen

04 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbare en betrouwbare uitstraling?

05 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbaar profiel van de organisatie én de mensen daarachter via social media?

06 Is er online materiaal beschikbaar dat je eerdere antwoorden extra kracht bij zet of illustreert?

Verder naar criteria →



Sterk voorbeeld

Een kantoor dat kan laten zien dat klanten bijvoorbeeld in zeven van de tien biedingen succesvol waren, en helder uitlegt welke strategie dit mogelijk maakte.

Kan beter

Een verhaal over marktkennis zonder inzichtelijk te maken hoe die kennis bijdroeg aan het resultaat voor klanten.

Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
Het kantoor heeft een aantoonbaar onderscheidende aankoopstrategie in advies, onderhandeling of begeleiding.	40%
Het kantoor realiseert aantoonbare meerwaarde voor kopers, zoals een hogere slagingskans, betere voorwaarden of meer zekerheid in het aankoopproces.	40%
Het kantoor onderscheidt zich door een professionele werkwijze, zichtbare expertise en sterke positionering in de markt.	20%

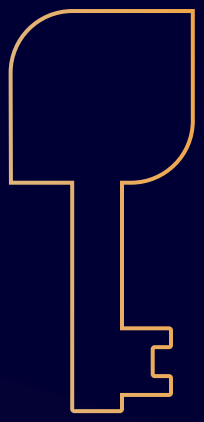
Het kantoor voldoet aan de basiscriteria en geeft eerlijke en verifieerbare informatie over gerealiseerde prestaties, initiatieven of resultaten.

Nieuw

De inzending is onderbouwd met concrete voorbeelden en/of meetbare resultaten over het afgelopen awardjaar (juni 2025 tot heden).

Award

Nieuwbouwmakelaar van het Jaar



Voor het makelaarskantoor dat een sleutelrol speelt in het bevorderen en vermarkten van nieuwbouw. Dát kantoor mag pronken met de titel Nieuwbouwmakelaar van het Jaar.

Weten jullie als geen ander hoe je nieuwbouwprojecten succesvol in de markt zet? Zorgen jullie dat nieuwbouw niet alleen verkoopt, maar ook bijdraagt aan passende woonoplossingen en doorstroming? En pakken jullie een actieve rol in de nieuwbouwketen? Meld je dan nu aan om kans te maken op deze award.

Start je aanmelding

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

Verplichte vragen

01 Op welke manieren zet het kantoor regionale markt- en doelgroepkennis in om bij te dragen aan passende nieuwbouw en doorstroming op de woningmarkt?

02 Hoe werkte het kantoor dit awardjaar samen met ontwikkelaars, gemeenten of andere partners?

03 Hoe onderscheidt de verkoopstrategie van het kantoor zich ten opzichte van die van andere kantoren?

Aanvullende vragen

04 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbare en betrouwbare uitstraling?

05 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbaar profiel van de organisatie én de mensen daarachter via social media?

06 Is er online materiaal beschikbaar dat je eerdere antwoorden extra kracht bij zet of illustreert?

Verder naar criteria →



Sterk voorbeeld

Een kantoor dat op basis van regionale vraagdata invloed had op de woningmix binnen een project, wat aantoonbaar leidde tot betere verkoopresultaten of doorstroom.

Kan beter

Een inzending die vooral focust op het promoten van een project, zonder inzicht in het effect hiervan op doelgroep bereik of verkoop.

Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
Het kantoor zet regionale markt- en doelgroepkennis strategisch in om bij te dragen aan passende nieuwbouw en doorstroming op de woningmarkt.	40%
Het kantoor speelt een actieve en inhoudelijke rol in de nieuwbouwketen door samenwerking met ontwikkelaars, gemeenten of andere partners.	40%
Het kantoor onderscheidt zich met professionele en effectieve begeleiding, communicatie en vermarkting van nieuwbouwprojecten.	20%

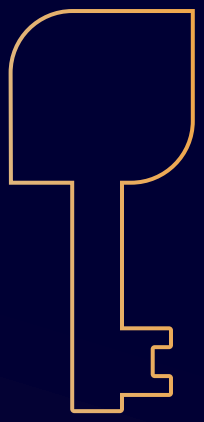
Het kantoor voldoet aan de basiscriteria en geeft eerlijke en verifieerbare informatie over gerealiseerde prestaties, initiatieven of resultaten.

Nieuw

De inzending is onderbouwd met concrete voorbeelden en/of meetbare resultaten over het afgelopen awardjaar (juni 2025 tot heden).

Award

Impactvolle Makelaar van het Jaar



Voor het makelaarskantoor dat het vakgebied en de woningmarkt zichtbaar vooruithelpt. Dát kantoor verdient de titel Impactvolle Makelaar van het Jaar.

Nemen jullie het voortouw met vernieuwing die het vak of de woningmarkt zichtbaar vooruithelpt? Maken jullie impact die verder reikt dan jullie eigen kantoor? Laten jullie zien wie de mensen achter deze verandering zijn én wat die inzet concreet oplevert? Meld je dan nu aan om kans te maken op deze award.

Start je aanmelding

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

Verplichte vragen

01 Welk initiatief, project of innovatieve aanpak heeft het kantoor opgezet?

02 Wat was de reden om juist hierop te focussen?

03 Op welke manier heeft het kantoor in het awardjaar gezorgd voor een actieve verspreiding van dit initiatief?

Aanvullende vragen

04 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbare en betrouwbare uitstraling bij het realiseren van de impact?

05 Hoe zorgt het kantoor voor een herkenbaar profiel van de organisatie én de mensen daarachter via social media?

06 Is er online materiaal beschikbaar dat je eerdere antwoorden extra kracht bij zet of illustreert?

Verder naar criteria →



Sterk voorbeeld

Een kantoor dat een nieuwe werkwijze ontwikkelde die is opgepikt binnen én buiten de organisatie, en dit kan onderbouwen met aantallen gebruikers of partners.

Kan beter

Een vernieuwing die vooral effect heeft op de eigen organisatie en klanten, maar niet verder reikt dan het kantoor.

Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
Het kantoor onderscheidt zich door een vernieuwend initiatief dat bijdraagt aan verbetering van het makelaarsvak, de woningmarkt of de maatschappij.	40%
De impact van het initiatief reikt dankzij actieve verspreiding verder dan de eigen organisatie en klanten, en heeft positieve invloed op het vak of de markt.	40%
Het kantoor kan het initiatief onderbouwen met een duidelijke motivatie.	20%

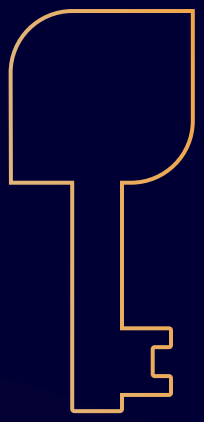
Het kantoor voldoet aan de basiscriteria en geeft eerlijke en verifieerbare informatie over gerealiseerde prestaties, initiatieven of resultaten.

Nieuw

De inzending is onderbouwd met concrete voorbeelden en/of meetbare resultaten over het afgelopen awardjaar (juni 2025 tot heden).

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.

Start je aanmelding

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

Verplichte vragen

01 Hoe lang en onder welke professionele titel 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 Waaruit blijkt de groei in carrière en kennis van deze makelaar?

Aanvullende vragen

04 Hoe zorgt deze makelaar voor een herkenbare en betrouwbare uitstraling bij het uitoefenen van het makelaarsvak?

05 Hoe straalt het talent herkenbaarheid en betrouwbaarheid uit via social media?

06 Is er online materiaal beschikbaar dat je eerdere antwoorden extra kracht bij zet of illustreert?

Verder naar criteria →



Sterk voorbeeld

Een makelaar die zichtbaar initiatief neemt binnen het team, bijvoorbeeld door kennis te delen of nieuwe ideeën te implementeren, en het effect hiervan kan aantonen.

Kan beter

Een inzending met mooie resultaten waarvan niet duidelijk is wat de persoonlijke bijdrage van het talent was.

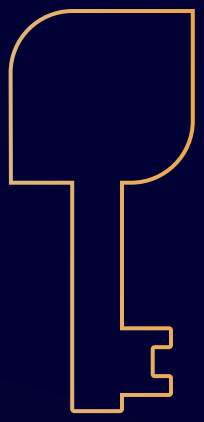
Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
Het makelaarstalent toont in maximaal drie jaar als ARMT, KRMT of RMT aantoonbare resultaten en professionele impact binnen het kantoor of werkveld.	40%
Het talent blinkt uit met een klantgerichte werkwijze, vakinhoudelijke kwaliteit en een duidelijke groei in carrière of kennis.	40%
Het talent toont initiatief en staat aantoonbaar open voor nieuwe trends, ontwikkelingen en moderne technologieën binnen de makelaardij.	20%

Het talent werkt bij een kantoor dat voldoet aan de basiscriteria en geeft eerlijke en verifieerbare informatie over gerealiseerde prestaties, initiatieven of resultaten, en onderbouwt de impact met concrete voorbeelden en/of meetbare resultaten.

Award

Binnendienstprofessional van het Jaar



Voor de binnendienstprofessional die zorgt voor een vlekkeloze operatie voor collega's én klanten. Die persoon verdient de titel Binnendienstprofessional van het Jaar.

Ben jij of ken jij een binnendienstprofessional die een onmisbare kracht is binnen het team? Iemand die met eigenaarschap, betrouwbaarheid en oog voor kwaliteit het verschil maakt voor collega's en klanten? Meld jezelf of diegene dan aan voor deze award.

Start je aanmelding

Het inschrijfformulier bevat de volgende vragen

Verplichte vragen

01 Welke bijdrage leverde de professional in het awardjaar aan het professioneel en succesvol draaiende houden van het kantoor?

02 In hoeverre speelt de professional een sleutelrol in de samenwerking en communicatie met collega's en klanten?

03 Welke initiatieven heeft de professional in het awardjaar genomen?

Aanvullende vragen

04 Hoe draagt deze persoon bij aan de algehele herkenbare en betrouwbare uitstraling van het makelaarskantoor?

05 Hoe draagt de professional bij aan een herkenbare en betrouwbare uitstraling via social media?

06 Is er online materiaal beschikbaar dat je eerdere antwoorden extra kracht bij zet of illustreert?

Verder naar criteria →



Sterk voorbeeld

Een binnendienstprofessional die een nieuwe werkwijze of systeem implementeerde dat aantoonbaar effect had op tijdwinst, kwaliteit of klanttevredenheid.

Kan beter

Een beschrijving van ondersteunende taken, zonder aantoonbaar initiatief om dingen te verbeteren.

Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
De binnendienstprofessional levert een aantoonbare bijdrage aan een professioneel en soepel draaiend kantoor.	40%
De professional is een onmisbare schakel in de samenwerking en communicatie met collega's en klanten.	40%
De professional toont initiatief, eigenaarschap en draagt actief bij aan het verbeteren van processen en diensten.	20%

De professional werkt bij een kantoor dat voldoet aan de basiscriteria en geeft eerlijke en verifieerbare informatie over gerealiseerde prestaties, initiatieven of resultaten.

Nieuw

De inzending is onderbouwd met concrete voorbeelden en/of meetbare resultaten over het afgelopen awardjaar (juni 2025 tot heden).

Award

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 – factoren die consumenten belangrijk vinden bij het kiezen van een makelaar. Die kantoren verdienen de titel Topmakelaar van het Jaar in hun regio.

Deze award wordt toegekend in veertig regio's op basis van Funda-data – als makelaar 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.

02 **Zorg voor maximale zichtbaarheid van je objecten**
Het gemiddeld aantal keer dat je objecten in de zoekresultaten zijn verschenen en zijn bekeken tussen 1 juli 2025 en 30 juni 2026 telt mee. Objecten die je tot 30 juni op Funda plaatst, kunnen dit gemiddelde nog omhoog halen.

Check onze tips om jouw objecten hoger in de resultatenlijst te krijgen

03 **Val op met je kantoor en genereer nieuw aanbod**
Hoe meer transacties je tussen 1 juli 2025 en 30 juni 2026 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.

Verder naar criteria →



Beoordelingscriteria voor deze award

	Weging
Gemiddeld aantal impressies per object in Funda's zoekresultaten	30%
Gemiddeld aantal views per object op Funda	20%
Aantal aanbevelingen van klanten via Funda	20%
Aantal transacties via Funda	30%

MAVA 2026

Makelaars Vakprijzen

Hosted by funda