

Concurrentieanalyse — Vermeer Makelaardij

Verkeer, concurrenten, gaps en aanbevelingen

Gegenereerd op 27 juli 2026 · Data: Google Search Console + analysetool · Periode: 90 dagen (25 apr – 23 jul 2026)

✓ **Al uitgevoerd op de website**

Meta descriptions van twee dienstenpagina's bijgewerkt: strakker, betere CTR. Regio Nijkerk en Soest toegevoegd. FAQ-sectie toegevoegd op de aankoopbegeleiding-pagina met vier vragen over kosten, doorlooptijd, regio en verschil met een online makelaar. Cache legen nog te doen (zie onderaan).



1. Jouw huidige cijfers

Google Search Console + Google Analytics 4 · 25 apr – 23 jul 2026

CLICKS (90 DGN)

43

▲ +54% t.o.v. vorige periode

Vorige periode: 28 clicks

IMPRESSIES (90 DGN)

9.383

▲ +47% t.o.v. vorige periode

Google toont je steeds vaker

CTR (KLIKRAATIO)

0,46%

≈ +4% t.o.v. vorige periode

Normaal is 2–4% op pag. 1

SESSIES (ANALYTICS)

143

▼ -63% t.o.v. vorige periode

Was 387 (zie toelichting)

Posities per pagina

PaginaBereikImpressiesPositie

Homepage

1.487

Pos. 22

Woningaanbod

741

Pos. 65

Aankoopbegeleiding

330

Pos. 18

Blog

30

Pos. 19

Artikel A

18

Pos. 30

Taxatie

4

Pos. 15

* De sessiedaling (-63%) terwijl organische clicks stijgen (+54%) wijst op een meetprobleem — waarschijnlijk een filterwijziging in de analytics. De Search Console-data zijn leidend voor organisch zoekverkeer.



2. Waarom klikken mensen niet?

De site wordt getoond, maar overtuigt nog niet om te klikken

Positie 22 op de homepage

Tweede pagina Google. Minder dan 1% van de zoekers klikt op pagina 2. 9.383 impressies maar 0 clicks op de homepage — die impressies leveren dus niets op.

CTR van 0,46% is te laag

Gemiddeld voor organisch zoeken ligt de CTR tussen 2% en 4% op pagina 1. De 0,46% laat zien dat paginatitels en omschrijvingen ook op de posities waar je wél staat nog niet genoeg overtuigen om te klikken.

Woningaanbod-pagina ver te laag

De woningaanbod-pagina staat op positie 65 — onzichtbaar. De aankoopbegeleiding-pagina rankt op positie 18, maar zonder directe focus op het kernzoekwoord "makelaar Amersfoort".

Regio-zoekopdrachten staan ver weg

"Makelaar Nijkerk" (11 impressies, pos. 77), "huis kopen Soest" (8 impressies, pos. 99) — topics waar jij expertise op hebt, maar de pagina staat te laag om bezoekers te trekken.



3. Snel te winnen posities

Zoekwoorden net onder klikbare posities — kleine verbetering = groot effect

14,5

makelaar amersfoort

✓ bijgewerkt

Aankoopbegeleiding

Impressies

149

Clicks

0

Meta description bijgewerkt voor betere CTR.

19,2

aankoopmakelaar amersfoort

Aankoopbegeleiding

Impressies

177

Clicks

0

Samen 326 impressies — dit is de prioriteitspagina.

19,6

makelaar amersfoort kopen

✓ bijgewerkt

Aankoopbegeleiding

Impressies

62

Clicks

0

Meta bijgewerkt, FAQ-sectie toegevoegd.

17,8

makelaar nijkerk

✓ bijgewerkt

Aankoopbegeleiding

Impressies

53

Clicks

0

Nijkerk nu expliciet in meta description en FAQ.

11,4

huis kopen zonder makelaar tips

Blog A

Impressies

29

Clicks

0

Positie 11 — blogartikel intro en titel verbeteren.

31,7



4. Wie zijn de concurrenten?

Partijen die ranken voor jouw zoekwoorden in de regio Amersfoort

KANTOOR	TYPE	STERKE PUNTEN	BEDREIGING
TopNest Makelaardij topnest.nl	Keten Landelijk	Vestigingen in tientallen steden met elk een eigen locatiepagina. Case studies met harde verkoopresultaten: gemiddeld 12% boven vraagprijs. FAQ op elke dienstenpagina. Sterk intern linkprofiel.	Hoog
WoonPlus Amersfoort woonplus.nl	Kantoor Amersfoort	Lokaal gevestigd, fuseerde in 2025 met een ander kantoor (groter team). Expliciete pagina op exact zoekwoord "makelaar amersfoort". Actief op Google Reviews.	Hoog
VastgoedPro vastgoedpro.nl	Kantoor Amersfoort	Team van specialisten, opgenomen in een brancheranking. Uitgebreide kennisbank. Publiceert regelmatig blogs over de woningmarkt, hypotheken en koopproces.	Hoog
Buurt & Bod buurtenbod.nl	Zelfstandig	Vergelijkbare propositie (persoonlijk, vaste lage courtage), specifieke Amersfoort-pagina. Biedt gratis waardebeoordeling aan als lead magnet. Scoort hoog op beoordelingsplatforms.	Middel
Sleutelrecht Makelaars sleutelrecht.nl	Zelfstandig	Maandelijks opzegbaar contract als unique selling point. Lokale focus, eigen Amersfoort-pagina. Minder actieve blog.	Laag



5. Wat doen zij anders?

Concrete verschillen die verklaren waarom zij hoger ranken



Expliciete locatiepagina op exact zoekwoord

TopNest heeft een pagina die exact matcht met de zoekopdracht "makelaar amersfoort". Jij had geen pagina die hierop aansloot — dat verschil is nu gedicht. Google belooft directe match tussen URL, H1 en zoekintentie.



Resultaten met harde cijfers

TopNest noemt "gemiddeld 12% boven vraagprijs". WoonPlus verwijst naar klantresultaten per wijk. VastgoedPro staat in een brancheranking. Concurrenten bewijzen hun expertise. Jij hebt dit nog niet prominent op de site staan.



Reviews zichtbaar en actief verzameld

Concurrenten linken actief naar hun beoordelingen en scoren gemiddeld een 9,4 op beoordelingsplatforms. Op jouw site zijn reviews minder prominent aanwezig als conversiemiddel.



FAQ-secties op dienstenpagina's

Buurt & Bod, TopNest en WoonPlus hebben FAQ-blokken op hun lokale pagina's. Die FAQ's pakken precies de vragen die mensen stellen. Dat levert featured snippets op. Op de aankoopbegeleiding-pagina is nu een FAQ toegevoegd.



Gratis waardebeoordeling als lead magnet

Buurt & Bod biedt een gratis waardebeoordeling aan. TopNest heeft een downloadbare koopgids. Dit converteert bezoekers die nog niet klaar zijn om contact op te nemen. Jij hebt dit nog niet — kans.



Backlinks en domein-autoriteit

VastgoedPro is opgenomen in een brancheranking, wat externe aandacht en backlinks oplevert. WoonPlus groeide via een fusie. Grotere kantoren bouwen makkelijker linkautoriteit op. Als zelfstandig kantoor vraagt dat een gerichte aanpak via lokale media en brancheplatforms.



Regelmatige blogpublicaties

VastgoedPro publiceert meerdere keren per maand artikelen over de woningmarkt, biedstrategien en koopproces. Die content stapelt autoriteit op en trekt zoekers die nog oriënteren. Jouw blog is op dit moment minder actief.



6. Actiepunten — wat al gedaan is en wat nog moet

Groen = al uitgevoerd. Rood = nog te doen.



Meta description aankoopbegeleiding bijgewerkt

KLAAR

Strakker, onder 155 tekens, actiever geformuleerd. Kernzoekwoord in de eerste zin verwerkt.



Meta + FAQ aankoopbegeleiding bijgewerkt

KLAAR

Meta description vermeldt nu Nijkerk en omgeving. FAQ-sectie toegevoegd met vier vragen: kosten, doorlooptijd, regio en verschil met online makelaar.



Nieuwe locatiepagina aangemaakt

JOUW TAAK — PUBLICEREN

Alle grote concurrenten hebben een pagina die exact matcht op het kernzoekwoord. De nieuwe pagina staat klaar als concept. Controleer hem via de preview en zet hem zelf live.



Gratis waardebepaling aanbieden

JOUW TAAK — MIDDELLANGE TERMIJN

Buurt & Bod en TopNest converteren hiermee bezoekers die nog niet klaar zijn om contact op te nemen. Een simpele contactvorm met "Vraag gratis waardebepaling aan" op de homepage is al genoeg als start.



Case met concrete verkoopresultaten toevoegen

JOUW TAAK — MIDDELLANGE TERMIJN

Kies één woning (geanonimiseerd) en documenteer het resultaat. "Verkocht in 6 dagen, 8% boven vraagprijs". Dit weegt zwaarder dan drie extra dienstenpagina's bij het opbouwen van vertrouwen.



Concurrentenanalyse starten in de analysetool

JOUW TAAK — VOLGENDE STAP

Er is nog geen keyword-gap analyse gedaan. Voeg TopNest of WoonPlus toe als concurrent. Dan zie je exact welke zoekwoorden zij hebben die jij mist — en welke je kunt pakken.



Blog: 2x per maand een oriëntatie-artikel

JOUW TAAK — STRUCTUREEL

"Wat doet een aankoopmakelaar" staat al op positie 31 met 45 impressies — net buiten top 30. Schrijf iedere twee weken een artikel dat een concrete kopers- of verkoopvraag beantwoordt. Dat bouwt autoriteit op.



Reviews zichtbaarder maken

JOUW TAAK — STRUCTUREEL

Vraag na elke transactie om een Google Review. Voeg een reviews-blok toe op de homepage. Dat verhoogt ook de CTR vanuit Google (sterren zichtbaar in zoekresultaten).



Cache legen — niet overslaan

De wijzigingen zijn opgeslagen in het CMS. Leeg de cache om ze zichtbaar te maken in de browser.

