

ONDERNEMER JELLE OOTEMAN BLIJFT ZOEKEN NAAR KANSEN EN GROEI

ZELF DE REGIE EN CONTROLE



Jelle Ooteman wil zelf de keuzes kunnen maken en is daarom zes jaar geleden een eigen makelaardij gestart. (foto Linda Hemmes fotografie)

Startende makelaars en makelaars in loondienst die de stap naar zelfstandig ondernemerschap overwegen, hebben verschillende opties. Een eigen kantoor beginnen en opbouwen, inclusief medewerkers. Of aansluiten bij een franchiseformule of een broker agent-model. In deze editie spreken we Jelle Ooteman, die in 2020 in het centrum van Enkhuizen zijn eigen makelaarskantoor opende. “Als ondernemer ben ik continu bezig met nieuwe doelen. Waar gaan we heen met ons kantoor? Die keuzes wil ik zelf maken.”

Als eigenaar van een marketing- en evenementenbureau koos de nu 35-jarige Ooteman uiteindelijk voor een toekomst als makelaar. “De makelaardij heeft mij altijd enorm aangesproken en ik besloot om – naast het werk voor mijn eigen bedrijf – de opleiding tot Register Makelaar te volgen. Een onmisbare basis, want je bent als makelaar toch bezig met het grootste bezit van je klanten. Dat maakt het werk zo leuk, maar het betekent tegelijk dat je een grote verantwoordelijkheid hebt. Als makelaar moet je van veel dingen verstand hebben. Bouwkunde, psychologie, wet- en regelgeving, integriteit en je moet sociaal zijn.”

>>>

'Achter zo'n promotie zit een serieuze investering, dus ik maak voor elke campagne een plan'

ONDSCHIEDEND VERMOGEN

In de zes jaar waarin Jelle Ooteman Makelaars in het rijksmonumentale pand aan de Westerstraat zit, is er veel gebeurd. Na een spannende start groeide de makelaardij uit tot een van de grootste in de regio. "Samen met mijn vrouw Denise ben ik dit avontuur aangegaan. Een maand voordat we de sleutel kregen van dit pand, brak corona uit. Door zowel privé als zakelijk alles te geven, hadden we vanaf de opening succes en groeide ons marktaandeel snel." Resultaat dat is behaald met hard werken, maar ook door te zorgen voor onderscheidend vermogen. Vanuit zijn marketingachtergrond wist Ooteman hoe

belangrijk zichtbaarheid is, zowel online als offline. "Daar hebben we vanaf het eerste moment veel in geïnvesteerd. We hebben een eigen video- en foto- graaf waarmee we woningpresentaties maken, maar ook extra content voor social media produceren. Zo werken we al sinds de start heel actief aan onze zichtbaarheid. Daarvan profiteren onze klanten ook. We zijn in staat om snel een woningpresentatie op Funda of onze social media te plaatsen."

VAN HELIKOPTER TOT PAARD EN WAGEN

Daarbij gaat de zelfstandig makelaar veel verder dan collega-ondernemers. Zo zijn door de jaren heen onder meer een fanfare, jetski, limousine, paard en wagen en zelfs een helikopter ingezet voor de promotie van woningen die Ooteman in portefeuille had. "Dergelijke promoties zorgen voor veel zichtbaarheid, maar je moet ze weloverwogen inzetten. Achter zo'n promotie zit een serieuze investering, dus ik maak voor elke campagne een plan."



Het huidige team van Jelle Ooteman Makelaars. (foto Linda Hemmes fotografie)



“Ik ben als werkgever verantwoordelijk voor het salaris van onze medewerkers. Daarmee kan ik niet lichtzinnig omgaan.” (foto Linda Hemmes fotografie)

Daarin staan de kosten, maar ook de doelgroepen die we willen targeten. Alleen dan zorg je voor een win-winsituatie, waarin niet alleen de woning goed in beeld is, maar onze makelaardij ook.”

Hoewel dergelijke acties veel aandacht genereren, benadrukt de makelaar dat die promotie slechts een van de redenen voor het succes is. “Voordat we de eerste foto’s van een woning maken, zorgen we ervoor dat de dossiers op orde zijn. Alle relevante data voor de verkoop moet voorhanden zijn, zodat we niet alleen de beelden, maar ook alle belangrijke gegevens kunnen overleggen. Het zijn misschien niet de meest sexy onderdelen van ons werk, maar succesvolle makelaars hebben hun dossiers op orde en doen goed onderzoek naar een woning die ze in verkoop krijgen. Alleen zo kunnen wij de kwaliteit leveren die ik als ondernemer wil bieden.”

NIET AFHANKELIJK VAN ANDEREN

Anno 2026 werkt Jelle Ooteman Makelaars met een team van vier medewerkers, waar de ondernemer er een van is. “We hebben echt een geweldig en betrokken team. Ik sta tussen mijn collega’s en er niet boven. Dat zorgt voor een prettige en open werksfeer. Wij hebben geen jaarlijks evaluatiegesprek nodig om te weten hoe het gaat. Wij zijn nuchtere Westfriezen en communiceren direct.”

Als ondernemer houdt Ooteman zelf de regie. “Ik wil het liefst niet afhankelijk zijn van anderen als het gaat om onze activiteiten. Op kantoor weten we wat we voor onze klanten willen betekenen en hoe we daar invulling aan geven. Het is mijn naam die aan de gevel hangt, dus die controle wil ik altijd houden.”

VAN START-UP TOT GEVESTIGDE NAAM

De ondernemer is er trots op dat zijn naam inmiddels gevestigd is in Noord-Holland. “Steeds meer mensen weten ons zelf te vinden, maar ook binnen de branche valt onze werkwijze op. Na de winst van de award voor Beste Start-up bij de Nationale Makelaar Awards in 2022 behaalden we vorig jaar een top 3-klassering in de categorie Beste Verkoopmakelaar bij de Makelaars Vakprijzen van Funda. Voor mij als ondernemer de bevestiging dat we echt een verschil maken.”

Gevraagd naar het geheim van het succes laat Ooteman weten dat vroeg opstaan hem veel oplevert. “Ik sta meestal rond 5.00 uur op. Dan kan ik voordat het kantoor opent al veel werk verzetten. Zo proberen we er telkens het beste voor onze klanten uit te halen. Succes komt je niet aanwaaien, maar zolang het werk veelzijdig en leuk is, vind ik hard werken geen enkel probleem.”

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Als ondernemer zoekt Ooteman continu naar nieuwe kansen. Verdere groei is zeker een ambitie, maar, zo benadrukt de makelaar: “Ik wil niet groeien om het groeien. Organische groei is prima, want dat betekent dat je behoefte hebt aan extra mensen of ruimte. Ik ben als werkgever verantwoordelijk voor het salaris van onze medewerkers. Daarmee kan ik niet lichtzinnig omgaan.”

‘Als ondernemer ben ik continu bezig met nieuwe doelen. Waar gaan we heen met ons kantoor?’

Een concrete ambitie van Ooteman is de wens om in Enkhuizen ‘alles onder één dak’ te bieden als het gaat om de aan- of verkoop van een woning. “Daarom ben ik enorm blij dat we sinds dit jaar in ons kantoor plek bieden aan een vestiging van De Hypotheker. Een mooie samenwerking waarvan zowel De Hypotheker als wij, maar ook onze klanten, profiteren.” ■

MAKELAAR ALS ONDERNEMER

Dit artikel is het tweede in een serie van drie over de makelaar als ondernemer. In de vorige editie spraken we Frederik van Till en Oldrik Beelen over hun broker agent-model VanHuyse. In de volgende editie laten we een ondernemer aan het woord die ervoor heeft gekozen om zich aan te sluiten bij een franchiseformule.