

JELLE OOTEMAN MAKELAARS IS BESTE MAKELAAR KLEIN NO-NEDERLAND

'EEN KOPER IN EIGEN DATABASE VINDEN IS ULTIEM MAKELEN'



Jelle Ooteman ziet de behoefte aan stille verkoop groeien.

In het aanbod van de makelaar is voor verschillende doelgroepen voldoende keuze. Dat varieert van appartementen en tussenwoningen tot vrijstaande woningen en luxe villa's. "We merken dat onze persoonlijke werkwijze lokaal aanslaat bij een breed publiek en dat beperkt zich niet tot verkopers. We hebben in de vijf jaar van ons bestaan een mooi klantenbestand opgebouwd, waar we steeds vaker profijt van hebben."

In dat klantenbestand staan mensen die op zoek zijn naar een nieuwe woning. "Zodra een woning bij ons in de verkoop wordt gezet, geven we bij de verkoper aan dat we eerst in ons eigen bestand kunnen zoeken naar potentiële kopers. De behoefte daaraan groeit: we hebben de afgelopen maanden een kwart van alle transacties via stille verkoop kunnen afsluiten."

Als het moet, wordt de afspraak voor het maken van een woningpresentatie uitgesteld tot een dag waarop de lucht wel blauw is en de zon vrij spel heeft. Gewoon omdat de presentatie perfect moet zijn. Het tekent de ambitie en het ondernemerschap van makelaar Jelle Ooteman uit Enkhuizen. "We doen meer dan gemiddeld en dat slaat bij veel woningverkopers aan", zegt Ooteman, die tijdens de uitreiking van de Nationale Makelaar Awards de award voor Beste Makelaar Klein in de regio Noord-Oost Nederland won.

INHOUD AAN VAK GEVEN

Die gerichte zoektocht naar de juiste koper voor een woning, geeft het vak voor Ooteman inhoud. "Dat is voor mij echt makelen. Iedereen kan een kartonnen bord maken en in de tuin zetten om de woning vervolgens via een online makelaar op Funda te zetten. Alleen voeg je daarmee geen waarde toe. Wij vinden de kopers die nieuwe geschiedenis willen schrijven in het huis van hun dromen."

Het betekent overigens niet dat de makelaar verkopers ontraadt om hun woning ook op Funda te plaatsen. "Als de wens er is om zoveel mogelijk publiek te bereiken in de hoop het hoogste bod te krijgen, is Funda de aangewezen plek. Dergelijke zaken bespreken we uitgebreid met onze klanten."

VOOR ELKE WONING EEN PLAN

Het makelaarskantoor in hartje centrum Enkhuizen staat bij veel mensen bekend vanwege de opvallende marketingacties om een woning onder de aandacht te brengen. Voor Ooteman is het een onderdeel van het ondernemerschap. "Wij kijken per woning wat nodig is en stemmen in samenwerking met de verkoper de wensen en mogelijkheden af. Ik ben een ondernemer en we maken voor elke woning een eigen plan. Wat is nodig om deze woning te verkopen?"

Zo werd recent voor een al langer te koop staande monumentale woning een fanfare opgetrommeld. "De muzikanten trokken met veel bombarie door Enkhuizen om bij de woning te eindigen. Die was vervolgens binnen enkele weken verkocht", zegt Ooteman glimlachend.

STAP VERDER

Met het eigen Signatuur-programma biedt Jelle Ooteman Makelaars verkopers die dat willen een uitgebreide woningpresentatie aan. De makelaar heeft alles in huis om in eigen beheer foto's, video's en teksten optimaal op elkaar af te stemmen. "We trekken een volledige dag uit voor zo'n productie en kunnen ook de styling verzorgen. Van de bloemen en het fruit tot de champagne en de magazines die



Het team van Jelle Ooteman Makelaars na het winnen van de Nationale Makelaar Award voor Beste Makelaar Klein in de regio Noord-Oost.
(foto Maryse Holl Fotografie)

te. "Door de mouwen op te stropen en extra energie in iedere woningverkoop te steken, wilde ik me onderscheiden. Die extra energie betaalt zich zeker uit."

Het team van Jelle Ooteman Makelaars bestaat naast Jelle uit zijn echtgenote Denise Ooteman, makelaar Mona Nielsen en commercieel medewerker binnendienst Belinda Winkster. Hoewel de ambitie om te groeien zeker aanwezig is, kijkt de ondernemer in Ooteman ook kritisch naar de kansen daarvoor. "We vormen een goed en hecht team en we zijn ons er goed van bewust dat we met het grootste bezit van onze opdrachtgevers omgaan. Groei mag nooit ten koste gaan van dat besef en die aandacht." ■

'Wij vinden de kopers die nieuwe geschiedenis willen schrijven in het huis van hun dromen'

op tafel liggen. Door die regie hebben we ook zelf het eindresultaat in de hand en creëren we de sfeer die de opdrachtgever wil."

Het zijn diensten waarmee Ooteman toegevoegde waarde biedt. "We gaan een stap verder dan onze collega's en daar is behoefte aan. In korte tijd zijn we tot een van de lokale marktleiders in de makelaardij uitgegroeid. Onze aanwezigheid midden in het winkelcentrum van Enkhuizen helpt daarbij. Mensen lopen makkelijk bij ons binnen."

EXTRA ENERGIE LOONT

Dat hij het anders dan andere makelaars wilde doen, wist Jelle Ooteman acht jaar geleden al toen hij vanuit de marketing de makelaardij binnenstap-

UIT HET JURYVERSLAG

De award voor Beste Makelaar Klein (tot 10 medewerkers) is de tweede award die Jelle Ooteman Makelaar wint. In 2022 werd de award voor Beste Start-up in de wacht gesleept. Volgens de jury van de Nationale Makelaar Awards 2024 viel Jelle Ooteman Makelaars op 'door huizen niet alleen als vastgoedobjecten, maar als potentiële thuisplekken te presenteren, waarbij hij details over de omgeving, zoals nabijgelegen voorzieningen meeneemt in zijn verkoopstrategie. Hiermee gaat de makelaar echt verder voor zijn klanten'.

Creativiteit is een ander punt van waardering: 'door het gebruik van thema's in woningpresentaties en het produceren van vlogs en podcasts, brengt hij op een frisse en unieke manier aandacht naar de woningen die hij verkoopt. Dit onderscheidt hem sterk van concurrenten'.