

WINNAAR BESTE START-UP: JELLE OOTEMAN MAKELAARS

'IEDERE KLANT EEN EIGEN PLAN VAN AANPAK'



Voor de films werkt Ooteman samen met Framevision Films uit Andijk. Scripts schrijft Ooteman zelf en ook de regie en presentatie doet hij zelf.

Jelle Ooteman mag zich dit jaar de beste start-up noemen. De jury van de Nationale Makelaars Awards was het in september unaniem eens. Zijn eigentijdse en onderscheidende manier van werken, slaat aan.

Een start-up mag niet langer bestaan dan drie jaar en daar voldoet Jelle Ooteman Makelaars zeker aan. Op 1 januari 2020 opende de enthousiaste makelaar zijn eigen makelaarskantoor, nadat hij een aantal jaren als makelaar bij een franchiseorganisatie werkte. Hij wilde het anders doen en zijn kennis en kunde uit zijn vorige bedrijf, een evenementen- en marketingbureau, benutten. "Die evenementenbranche was prachtig, totdat de makelaardij op mijn pad kwam. Ik zag daar veel raakvlakken en mooie uitdagingen. Ik was toe aan een nieuwe uitdaging, mijn eigen kantoor op een mooie zichtlocatie in een winkelstraat in Enkhuizen", vertelt de 31-jarige start-up eigenaar.

HYPE GENEREREN

Ooteman wil het anders doen. Meer van deze tijd. "Ik kan mijn kennis over hoe je een beleving creëert rondom een verkoop, perfect toepassen op de makelaardij." Iedere klant en elk huis krijgt van Ooteman een eigen plan van aanpak. "Samen met mijn team kijk ik bij elk huis welke marketingaanpak het beste past en of we online een hype kunnen genereren. Een appartement waar de mensen voor in de rij staan, heeft een andere bena-



Jelle Ooteman

dering nodig dan een landgoed in het buitengebied of een wel heel bijzonder pand uit de VOC-tijd in het centrum. Bij de eerste kunnen we volstaan met een online marketingcampagne met prachtige foto's. Bij complexere opdrachten moeten we alles uit de kast halen, zoals bij de Westerstraat 230. Daar maakten we voor een videofilm voor, waarin ik eerst in een helikopter spring om vervolgens met een oldtimer de garage in te rijden. Of een boerderijtje op het platteland. Daar gaat het vooral om de omgeving, de natuur, de ruimte, de rust. Dat laten we dan zien door opnames met een drone."

'Ik rijd gerust om 6.00 uur 's ochtends naar een woning om een mooie zonsopkomst te fotograferen'

Ook kijken ze of de woning geschikt is voor een bepaalde doelgroep. "Stel dat de boerderij stallen heeft voor paarden, dan zetten we op Facebook, Instagram en Google in op mensen met paarden of die iets zoeken in het buitengebied. We targetten dan tot aan Amsterdam." Iets wat ze niet doen bij een rijtjeshuis in Enkhuizen zelf, waar vooral bewoners uit Enkhuizen in geïnteresseerd zijn.

ALLES UIT DE KAST

Wat Ooteman doet, doen ook andere makelaars, weet hij. "We vinden niet opnieuw het wiel uit, maar waar we blijkbare beter in slagen dan andere makelaars is om van het verkopen of aankopen van een huis een echte, fijne beleving te maken. En dat

AWARDS 2023

Ook voor 2023 staat de uitreiking van de Nationale Makelaars Awards op de agenda. De inschrijvingen voor die editie beginnen op 15 mei volgend jaar, de uitreiking staat gepland op 26 september 2023. Kijk voor meer informatie op de website: www.nationalemakelaarsawards.nl

komt niet alleen door de opvallende marketingcampagnes met helikopters, paard en wagens, prachtig gedekte buitentafels, luxe brunches of mooie ochtend- of avondfotografie. Ik rijd gerust om zes of zeven uur 's ochtends met de fotograaf naar een woning voor een mooie zonsopkomst, of tegen de schemering naar het nabijgelegen water om een mooie zonsondergang te fotograferen. We zijn onvermoeibaar om het beste voor de klant eruit te halen."

Er zijn echter meer kenmerken waarop de jury van de awards viel. Het team is altijd bereikbaar, ze kennen allemaal de dossiers en zijn intens betrokken bij hun klanten. "Dat doen we echt anders dan de traditionele makelaars om ons heen. Mensen zijn bij ons geen nummer. We nemen ook daadwerkelijk de tijd voor de klanten gedurende het hele verkoopproces. En niet alleen de klanten, maar ook potentiële kopers krijgen onze onverdeelde aandacht. Ze krijgen alle tijd bij bezichtigingen en mogen, als ze dat willen, altijd nog een keer terugkomen." Dat betekent hard werken, maar daar zijn Ooteman en zijn team niet vies van.

INCLUSIEF

Al die aandacht, de eventuele filmpjes, meerdere keren bezichtigen, teksten, stylen, fotografie, het zit allemaal in de full serviceprijs inbegrepen. Ooteman betaalt zelf de helikopter, boot of paard en wagen. "Juist bij dergelijke opvallende filmpjes krijgen we veel aandacht en is de woning sneller verkocht. Voor een betere prijs, merken we. Het is dus ook goed voor onze kantoormarketing." Voor de films werkt hij vanaf het eerste moment samen met Framevision Films uit Andijk. Scripts schrijft Ooteman zelf en ook de regie en presentatie doet hij zelf. Soms zijn ze daar wel een hele dag mee bezig, maar hij verzekert dat het ook veel oplevert. "Net zoals we, mijn vrouw en ik, elk huis stylen voordat we foto's maken en we bijzondere teksten maken voor de brochures en website, want alles moet een beleving uitstralen. Dat trekken we in alles door." Hij is er trots op dat al dat harde werken niet alleen zorgt voor een grote groei van zijn bedrijf in de regio, maar ook voor de waardering van de jury van de Nationale Makelaars Awards. ■