

Makelaar Jelle Ooteman ziet ook in huidige woningmarkt nog volop kansen



De uitreiking van de award voor beste jonge makelaar van Nederland, deze week.

© Foto Aangeleverd

ENKHUIZEN

24-09-2022

Huidige starters kan hij nog weinig bieden. Maar de woningmarkt normaliseert wel iets, merkt makelaar Jelle Ooteman uit Enkhuizen.

Hij heeft hele bizarre dingen meegemaakt. „Een huis in Kadijken, dat voor 120 mille boven de vraagprijs weging.” Zo bont is de huidige markt niet meer, maar Jelle Ooteman wil kopers de illusie ontnemen dat de woningmarkt is ingestort. „Huizen die vier jaar terug twee ton waren, zijn nu 325. Nog steeds. Maar ze staan soms wel iets langer te koop, ja.”

Ooteman mag zich de beste jonge makelaar van Nederland noemen. Hij is sinds zes jaar makelaar, sinds drie jaar heeft hij in de Westerstraat in Enkhuizen zijn eigen makelaarsbedrijf. Hij won deze week in het Afas Theater in Leusden tijdens de uitreiking van de Nationale Makelaar Award 2022 de award voor de beste Start-up.

Traditioneel

‘De kers op de taart’ noemt Ooteman het zelf bij de uitreiking. De vakjury roemt het ‘alles behalve traditionele makelaarskantoor ‘om zijn eigentijdse en onderscheidende aanpak en het ‘slim inzetten van data en techniek’.

Ooteman merkt dat zijn bedrijf sinds de vestiging in de Westerstraat een vlucht heeft genomen. „Wij kijken bij het in de markt zetten van een woning wat nodig is. De Randstad is een doelgroep, we richten ons op sociale media, op Google, maar we gaan wat verder dan de meeste bedrijven, hebben een bijna futuristische werkwijze.” En ja, benadrukt hij, ook in de overspannen markt van het afgelopen jaar heeft de makelaar aantoonbaar meerwaarde. „Natuurlijk, zet een te koop-bord in de tuin en je huis wordt verkocht, maar wordt het ook goed verkocht? Wij hebben een groot netwerk, trekken dus meer kopers en halen zo het onderste uit de kan.”

Omhoog

Sinds de ‘beste jonge makelaar van Nederland’ bijna drie jaar terug met zijn eigen bedrijf drie jaar terug startte is de verkoop van huizen omhoog geschoten door de gekte op de woningmarkt. Waarbij vooral afgelopen jaar flink werd overboden. „In Kadijken, ja, maar ook in de binnenstad van Enkhuizen werd soms wel een ton bovenop de vraagprijs geboden.”

Sinds afgelopen maand de rente is gestegen, wordt het kopers lastiger gemaakt een huis te financieren. Dat is merkbaar aan de animo. „De laatste maanden is wel wat veranderd in de markt, huizen staan iets langer te koop. Je moet tegenwoordig bijna naar maandeijfers kijken. Wat in april nog werd geboden, is nu niet relevant meer. Als in januari een huis gigantisch werd verkocht, kan de buurman zich daar bij de verkoop van zijn huis vandaag niet meer op baseren.”

Toch, benadrukt hij, liggen historisch gezien de huizenprijzen nog hoog. De markt is nog steeds goed, het merendeel van de huizen is binnen een week weg en ja, nog steeds wordt wel boven de vraagprijs geboden. Dat was mijn grootste uitdaging, afgelopen jaar: voordat een huis in de etalage stond bij mij was het vaak al verkocht.”

Instapklaar

Maar er wordt nog steeds overboden, al is het misschien niet meer zo veel als begin dit jaar. En instapklaar huizen doen het in deze markt het best, merkt Ooteman. „Dat is logisch en heeft alles te maken met de problemen in de bouw. De prijzen voor een keuken of badkamer zijn nu heel anders dan vier jaar terug. En er wordt gekeken naar duurzaamheid: ik krijg meer vragen over stookkosten en isolatie, daar zijn mensen mee bezig.”

Ooteman werkt in het gebied tussen Enkhuizen en Hoorn. „Een enkele keer daarbuiten. Wij krijgen veel klanten uit de Randstad, zeker voor de duurdere woningen. Maar ook als een huis na twee maanden nog niet verkocht zijn, gaan bij mij niet de alarmbellen af. Dan is de koper simpelweg nog niet op de markt.”

Vraag

Zolang de vraag het aanbod overstijgt blijft de druk op de woningmarkt, merkt de Enkhuizer makelaar. Hij verwacht dat dat pas verandert als flink wordt gebouwd. Ook in Enkhuizen. „Wij wachten met smart op nieuwbouw, zodat de prijzen wat meer normaliseren en wij meer mensen kunnen helpen. Als nu een starter bij mij aanklopt met een budget van 160.000 euro kan ik hem gewoon niet helpen.”

Lees ook: [Woningmarkt West-Friesland draait op volle toeren](#)

Over één ding is de award winnende makelaar uit Enkhuizen duidelijk: een onverkoopbaar huis bestaat niet. „Als het niet wordt verkocht, ligt het aan de presentatie of aan de prijs. Als die allebei goed zijn, wordt het verkocht.”