MAR. J. HEULE MAKELAARDIJ
JEEL HEULE, directeur

UITGEKIENDE AANPAK BIJ VERKOOP HUIS

Mar. J. Heule Makelaardij is al 42 jaar actief in de metropool regio Amsterdam. Dat betekent dat het kantoor ook werkt voor cliënten in onder meer Haarlem, Heemstede, Aerdenhout en de groene buitengebieden van Amsterdam. Alle disciplines zitten onder één dak: aan- of verkoop van huis of bedrijfsgebouw, huur en verhuur, waardebepaling, taxaties, beleggingen, of beheer. Jeel Heule: 'Het kantoor is in 1977 opgericht door mijn vader. Samen met mijn collega Jerry Wijnen heb ik het kantoor overgenomen. We zijn meegegroeid met onze klanten. We bedienen nu vooral cliënten in het duurdere woonsegment, vanaf 2 miljoen euro.'

Jeel Heule vindt het erg leuk om iedere verkoop van een pand een beetje anders aan te pakken door telkens iets nieuws verzinnen. 'Wij schakelen daarvoor regelmatig ook een marketingbureau in. Om samen na te denken hoe je een pand op een originele manier onder de aandacht kan brengen. Je kan natuurlijk wat foto's laten maken, teksten erbij, ringbandje eromheen en klaar is het. Zo werk ik niet. Dat zou ik ook niet leuk vinden. Klanten komen bij ons om exclusieve huizen te verkopen, boven 1 a 2 miljoen euro. Bij iedere verkoop proberen we een uitgekiende aanpak te verzinnen. Voor ieder project proberen we wat anders.'

HUIS AAN VONDELPARK _ Onlangs had Mar. J. Heule Makelaardij een pand van 6,5 miljoen euro aan het Amsterdamse Vondelpark te koop. 'We hebben een in leer gebonden brochure laten maken, met goudopdruk. Die brochure breng je bij potentiële kopers en makelaars in dat segment. Dat zijn er bij een pand in deze prijsklasse natuurlijk niet zo heel veel. We hebben 30 brochures laten maken. Dat zouden er bij een pand van 1-2 miljoen euro eerder 100 zijn. Wij zorgen ervoor dat die brochures terechtkomen bij potentiële kopers, mensen die daadwerkelijk een verhuizing overwegen. We hebben zoveel contacten met kopers en verkopers en met collega makelaars, dat we echt op de hoogte zijn van dat segment van de markt. Dat ook weer niet zo heel groot is. Tussen circa 2 miljoen euro en 10 miljoen euro is niet zoveel aanbod.'

VERKOOP-EVENT _ Een manier die het kantoor ook regelmatig toepast om een huis onder de aandacht te brengen: een verkoop-event. 'Dat hebben we bijvoorbeeld gedaan bij project Lyceum, om de hoek van het Amstelhotel in Amsterdam. Dat ging om tien appartementen: van circa 1.5 miljoen euro tot 4 miljoen euro. We hebben een groot event gehouden in het pand. Met champagne en goede catering en een geweldige DJ. Alles moet kloppen dan. Wij stonden er met ons verkoopteam om iedereen te woord te staan. Iedereen kan dan op laagdrempelige wijze en in een ontspannen sfeer de appartementen bekijken. Daar kwam 250 man op af. We hebben alle 10 de appartementen verkocht. Bij appartementencomplex De Hooch in het Amsterdamse museumkwartier ging het om 28 appartementen, vanaf 3 miljoen euro. Ook daar hebben we zo'n event gehouden. Onder meer met valet parking. We werkten samen met Porsche. Er stond tijdens het event onder meer een gouden Porsche op de binnenplaats van het complex.'

I AM KING _ Met Koningsdag dit jaar liet Jeel Heule bij een pand van 6,5 miljoen euro op de Koningslaan 3 meter hoge letters neerzetten, over een breedte van 9 meter, met de tekst: I Am King. 'Degene die de leukste selfie maakte bij die letters kreeg een overnachting in het Waldorf Astoria Amsterdam. Met zo'n actie halen we dan De Telegraaf. Ik heb daar veel lol in. En het werkt echt goed voor de verkoop van een pand. In Aerdenhout hebben we een paar jaar geleden een pand verkocht van iemand die een collectie Ferrari's heeft. De koper kreeg een van die Ferrari's. We hebben een filmpje online gezet en vervolgens werden we door allerlei media benaderd, omdat ze een item wilden maken over die verkoop. Maar natuurlijk zijn er ook cliënten, zoals zeer vermogenden en bekende Nederlanders, die absolute discretie wensen als ze een huis zoeken of verkopen. En dan bieden we uiteraard die discretie. Wij doen wat de cliënt wenst. Want daar gaat het om.'

'OM EEN HUIS ONDER DE AANDACHT TE BRENGEN ORGANISEREN WE REGELMATIG **EEN VERKOOP-EVENT**'

Passie voor... 'Marketing & sales en mooie auto's en boten.'

_

Mijn verborgen talent: 'Goed delegeren!'

_

Wat wil ik nog bijleren... 'Meer weten over landgoederen en rentmeesterschap.'

_

Missie voor 2019: 'Keeping up the good work!'

_

Dit raakt mij persoonlijk... 'Slechte verkooptechnieken en onjuiste informatie geven.'

_

Mijn inspiratiebron... 'Mijn vader, helaas overleden.'
De ultieme ontspanning: 'Lekker op het water zijn met mijn gezin!'