

‘UTRECHT IS MIJN LEVEN’

Met Marcel Arendsen aan het roer is Brecheisen een Utrechtse makelaardij met flair. Zijn ondernemersbrein draait 24 uur per dag om zijn honger naar succes te kunnen stillen. Het zorgt voor reuring in de stad. En dat onmogelijk geachte projecten in Utrecht van de grond komen.

#PERSOONLIJK

‘Als kind wilde ik altijd en overal de beste zijn. In de klas en als jeugdvoetballertje bij Ajax. En eigenlijk heb ik dat als 44-jarige ondernemer nog steeds elke dag. Het is wel eens vermoeiend hoor. Ik heb succes gekend de afgelopen jaren, daar heb ik 18 uur per dag keihard voor gewerkt. En nu? In feite heb ik al mijn doelen in mijn leven wel gerealiseerd. En toch ... als zich een kans aandient dan ontbrandt er een vuur in mij.

Je kunt zeggen “je zoekt het op” en misschien is dat ook wel zo, maar aan de andere kant komen de kansen simpelweg op mijn pad. En dan ontstaat er een soort mechanisme in mijn hoofd dat wil winnen. Juist bij schier onmogelijke opgaves. Waar een ander wegloopt en angst ervaart, check ik alles tot de puntkomma om zeker te weten dat mijn onderbuikgevoel klopt. En dan ga ik ervoor. Ik heb niet voor niets zes hbo/wo-studies gedaan om zeker te zijn dat ik hetzelfde weet als mijn tegenstander. Dat koppel ik aan mijn creativiteit; mijn notitieblokje en pen liggen letterlijk op mijn nachtkasje en neem ik standaard mee naar de badkamer om geen enkel idee te missen.

Ik ben makelaar geworden om ondernemer te kunnen zijn. Op zevenjarige leeftijd wist ik al heel duidelijk dat dat mijn leven zou worden.

Mijn vader had een succesvolle handelsonderneming. Hij heeft onder andere een knuffelkei bedacht: een steen op een bedje van stro met een mooi tekstje erbij. Hij heeft miljoenen van die dingen over de hele wereld verkocht. Hetzelfde geldt voor een armband met een soort helende werking. Het gekke is: als zevenjarige jongen keek ik naar zijn handelsonderneming en dacht: “Ik zou het anders doen, ik kan het beter”. Die overtuiging heb ik vandaag nog altijd. Ik doe het op mijn manier en dat blijkt goed te werken. Ik kocht als jonge volwassene ooit een knalpaarse BMW M3 omdat ik dat mooi vond. Nu heb ik net een nieuwe Porsche. Die koop ik omdat ik het niet belangrijk vind wat een ander denkt. Zo ben ik.’

#UTRECHT

‘Ons ondernemersgezin kent iedereen in Utrecht en iedereen kent de familie Arendsen. De stad heeft geen geheimen en dat vind ik heerlijk. Ik heb een periode de stad verlaten – ik heb tien jaar in Amsterdam gewoond – maar ik voelde me daar niet thuis. Amsterdam is meer Amerikaans, in Utrecht is het “What you see, is what you get”. En zo ben ik ook: eerlijk en zonder gezwam. Zeg gewoon waar het op staat! Het gaat goed met Utrecht. De stad bruist en is gezellig. De woningmarkt is bijna bizar, alles kan



Ik heb mijn zinnen gezet op Leidsche Rijn, het deel van de stad waar de Utrechter tot voor kort zijn neus voor ophaalde

en alles mag. De vraag is alleen: komt dat omdat Utrecht zo uniek aan de weg timmert of leunen we op onze centrale ligging? Ik denk het laatste. En dat is gevaarlijk. Amsterdam heeft een aantal internationale trekkers, Rotterdam en Den Haag ook. Maar wat heeft Utrecht om de toerist met geld naar de stad te lokken? Niets. Hoog Catharijne is geen Londen Eye, het reuzenrad waar Chinezen en Russen urenlang voor in de rij staan. Ik stond in diezelfde rij en heb nagedacht over een dergelijke toeristenmagneet in Utrecht: ik heb me echt suf gelobbyd voor een torenhoge *tube* waar je als bezoeker naar de top geschoten wordt en zo uitzicht hebt over Utrecht en heel midden Nederland. Die *tube* wilde ik aan de Neudeflat koppelen, die daarmee "het" icoon van de stad Utrecht zou worden. Het doet me pijn om te zeggen, maar ik heb de hoop opgegeven. Het gemeentebestuur wil er niet in meegaan.

En zo blijft Utrecht een stad voor de bewoner en prikkelen we de toerist niet anders dan met onze grachtjes en de sfeer die de stad met zich meebrengt. Jammer, maar ik kijk alweer verder. Ik heb mijn zinnen gezet op Leidsche Rijn centrum, het deel van de stad waar de Utrechter tot voor kort zijn neus voor ophaalde.

Dankzij alle nieuwe ontwikkelingen is alles anders geworden: Leidsche Rijn Centrum zorgt voor een verbinding van Utrecht-stad en Leidsche Rijn. Dat was de *missing link* van Utrecht. Door Leidsche Rijn Centrum wordt de stad nu een geheel. En dat vooruitzicht heeft een positieve invloed op winkelketens die zich er willen vestigen en mensen die letterlijk in de rij staan om op een woning met meer vierkante meters te mogen bieden.

Het gevoel bij Leidsche Rijn is positief veranderd en dat komt uiteraard door de duizenden nieuwe woningen die daar worden gebouwd en het idee erachter. Qua locatie ligt de nieuwste nieuwbouw centraler dan de eerste fase van Leidsche Rijn. Het nieuwe sentiment heeft zijn weerslag op de huizenprijzen in Leidsche Rijn, die zijn in het laatste kwartaal acht

procent harder gestegen dan in het centrum van Utrecht. Met Brecheisen gaan we ons te midden van die ontwikkelingen vestigen. Zo hebben we straks drie kantoren in Utrecht en blijven we marktleider in de stad, dat vind ik een belangrijk signaal.'

#WONEN

'Utrecht zit qua woningbouw en de diversiteit daarvan sowieso in de lift. In ParkZuid, aan de rand van Leidsche Rijn, is de verkoop van villa's en herenhuizen in april gestart. Het is nu al een succes, met enorme inschrijvingsaantallen voor een beperkt aantal woningen. Dat komt waarschijnlijk door het bijzondere karakter van de woningen: de architectuur. Daar vragen mensen naar die een woning willen kopen, waar ze voor altijd kunnen blijven wonen. Dankzij onze kennis van de lokale markt weten wij precies welk bedrag we kunnen vragen. Dat is soms 50 tot 100 duizend euro per woning meer dan een ontwikkelaar had gedacht. Die schrikt soms van die bedragen. "Je bent harstikke gek", zeggen ze dan. Om daarna met een dikke handdruk bij ons op kantoor te komen als alle woningen in no-time zijn verkocht.

Het gaat in mijn beleving overigens om de duurzaamheid van een woning: niet alleen het groene karakter, maar het principe: "kan ik me hier definitief settelen". Die gedachte is geld waard. En daar hoort een goede marketing van onze kant bij natuurlijk. *Wonen in de Wij* is een ander mooi voorbeeld van hoe Utrecht zich aan de rand van de stad manifesteert. Ik ben enorm trots op deze nieuwbouwwijk, die qua afwerkform net dat beetje extra heeft. Heel erg gefineerd. Het gaat om 97 woningen tegen Park Oog in Al, die door een weg gescheiden worden van Kanaleneiland. We hebben ervoor gezorgd dat de woningen per se niet aan de beruchte Ravellaan worden gebouwd. Die weg heeft een negatieve connotatie en dat zou het bijzondere karakter van de woningen in de schaduw zetten. Alle woningen zijn inmiddels verkocht tegen hele mooie prijzen. Wij zijn happy!'



1

Ik ben makelaar geworden om ondernemer te kunnen zijn.



2

1 Leidsche Rijn Centrum, het toekomstige centrum van Utrecht.

2 Nieuwbouwwijk De Wij ligt langs de oudste weg naar Utrecht, op een steenworp van de centrumvoorzieningen.