VASTGOED JOURNAAL

Brecheisen Makelaars - ‘Dynamiek moet je ook creëren’

03-12-2019 14:33



Als Marco van Diggelen vestigingsdirecteur van Brecheisen Makelaars in Utrecht naar volgend jaar kijkt, vreest hij dat veel ondernemers de eerste maanden de kat uit de boom zullen kijken. “Degenen die willen verhuizen zullen toch even wachten hoe het economisch gaat.” Voor Van Diggelen en algemeen directeur Marcel Arendsen geen reden om bij de pakken neer te zitten. “We zijn een actief kantoor, we kennen heel veel partijen dus is het een kwestie van bellen met de mededeling ‘we hebben een geweldig pand voor u gevonden. U gaat verhuizen. Dynamiek moet je soms ook creëren.”

"Ondernemingen veranderen
en hebben minder kantoorruimte nodig"

Brecheisen Makelaars met vestigingen in Utrecht Vleuten, De Meern, Leidsche Rijn, Houten en Amersfoort werkt zoals Van Diggelen het noemt, Utrecht breed. “Amersfoort is daarbij een op zichzelf staand gebied. Er gaan nauwelijks bedrijven van Utrecht naar Amersfoort of andersom. Bedrijfsverplaatsingen zien we vooral intern. Daarbij vinden veel bedrijven het belangrijk om Utrecht op hun visitekaartje te hebben staan.”

VASTGOED JOURNAAL



Dat is vooral te zien aan de populariteit van De Meern sinds dat door Utrecht geannexeerd is. De vraag naar ruimte is daar fors groter geworden en het leegstandspercentage is in de afgelopen periode flink afgenomen. Daarbij is vooral de vraag naar bedrijfsruimte fors, de kantorenmarkt blijft daar vooralsnog wat bij achter. Van Diggelen: “Er staat daar nog flink wat leeg. Op één rij alleen al zo’n 20.000 tot 25.000 m2. Echt grote kolossale gebouwen die in de jaren 90 in de tijd van de kantorenexplosie zijn gebouwd.” Bij het uitbreken van de crisis in 2008 zijn deze kolossen leeg komen te staan omdat er ruimte in het centrum vrij kwam waar de gebruikers naartoe trokken. Wat Van Diggelen betreft zijn dit geen kantoren met toekomst. “Sommige van die gebouwen staan al meer dan vijf jaar leeg, dus ik vrees dat daar wel een alternatief voor moet worden gezocht.”

Personeel

“Stikstof is in de regio toch echt wel een probleem"

Vooral de locatie ziet hij als groot probleem. “Het aantrekken van personeel is lastig. De huidige generatie ict-ers bijvoorbeeld is niet meer te lijmen met dikke velgen. Ze hebben het niet meer zo op bezit. Die zijn veel meer bezig met de vraag hoe ze daar met hun laptopje kunnen komen. Openbaar vervoer is daardoor heel belangrijk. Ik ken ICT bedrijven die misschien best op zo’n plek in De Meern willen zitten maar dat niet gaan doen omdat ze daar geen personeel heen krijgen.” Tegelijkertijd heeft Utrecht te maken met flinke verschuivingen. Ondernemingen veranderen en hebben minder kantoorruimte nodig. “Tegenwoordig kan je overal werken. De jonge garde heeft een heel andere kijk op hoe je met kantoorruimte om moet gaan. Zo heeft de directie geen eigen ruimte meer maar zit op de werkvloer. Dat is wel leuk om te zien”, vindt Van Diggelen.

VASTGOED JOURNAAL

Beweging



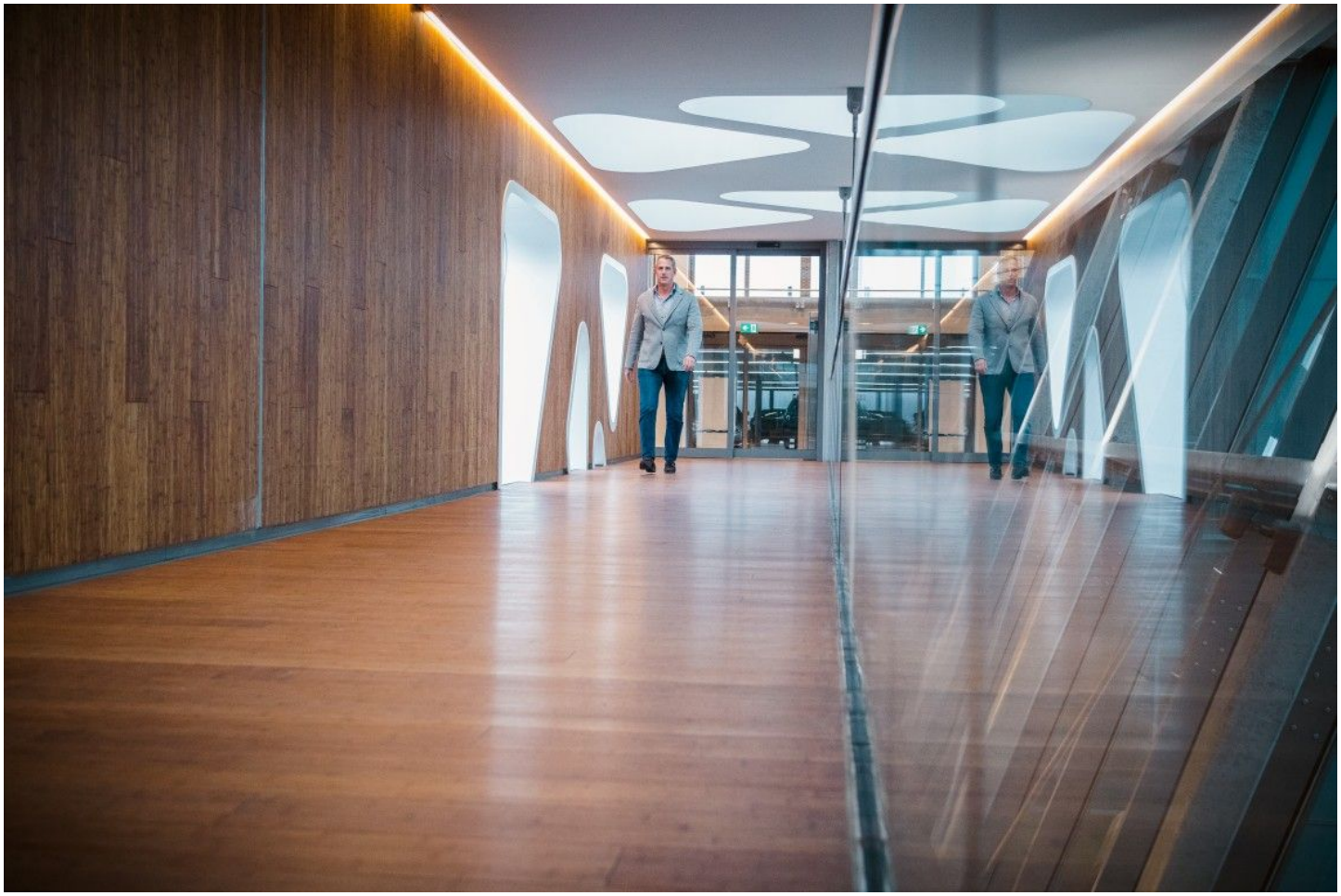
Over Marco van Diggelen

Zijn motto is: ‘Met hart en ziel werken aan een transactie.’ Hij ziet zijn vak als topsport en bedrijft dat op het hoogste niveau. Inmiddels is hij 20 jaar actief in bedrijfsonroerend goed en staat hij in de markt bekend als een faire maar scherpe onderhandelaar. “Ik geef niet op en zoek altijd naar wegen om een deal wél te kunnen doen.”

Marcel Arendsen benadrukt dat er in het centrum van Utrecht kantoormatig geen vierkante meter meer vrij is. In de randen rond het centrum zit daarentegen nog wel enige beweging. “In Kanaleneiland hebben we in een mum van tijd acht- tot twaalfduizend vierkante meter verhuurd aan startups. Kleine ondernemingen die met elkaar samenwerken waardoor het net één groot bedrijf is. We voorzien daar wel een flinke toename in. Het mag industrieel zijn en hoeft ook niet zo top of the bill van buiten te zijn. Maar zoals Marco aangeeft, wel goed bereikbaar. Bereikbaarheid is het belangrijkste.” Ze zien deze ontwikkeling echt als een nieuwe markt. “Dit soort ontwikkelingen kan alleen als je met een eigenaar een concept bedenkt waar dit soort partijen samen kunnen zijn. Wij zorgen ervoor dat die partijen daar komen. We praten met banken en de netwerken van startups. Je ziet ook”, voegt Van Diggelen er aan toe, “dat op het moment dat die startups gaan groeien ze weer een zelfstandige vestiging ambiëren. Dan wordt het weer een traditioneel bedrijf.”

De markt tot in z’n finesses kennen. Dat is volgens Arendsen en Van Diggelen essentieel om in de huidige gespannen markt te kunnen werken. Arendsen: “Wij kennen hier de spelers, de local hero. We lopen hier namelijk al 24 jaar rond. Ooit kwam hier een directeur van een andere partij en die zei tegen mij ‘Marcel alles onder de 1000 vierkante meter, daar moeten we mee stoppen. Daar kunnen we niks aan verdienen en moeten we daarom niet meer doen.’ Ik antwoordde daarop dat we maandelijks toch een flink bedrag aan courtage verdienen op die in zijn ogen minder grote deals. Ik geloof er namelijk in. Ik ben voetballer geweest en als je elke week een doelpunt maakt, kom je telkens zekerder het veld in. Wanneer je je alleen op die grote deals richt scoor je misschien drie, vier maanden niet en kom je toch wat onzekerder het veld op. In onze visie is zelfs een garagedeal een doelpunt. Daardoor hebben we veel jongens in de markt werken die wekelijks een deal sluiten en dus ook heel zeker op een grote deal afstappen.”

VASTGOED JOURNAAL



Woninganalyses

Het is deze filosofie die er voor heeft gezorgd dat Brecheisen op veel vastgoedrankingslijstjes telkens in de hoogste regionen eindigt. Een belangrijke basis daarbij wordt gevormd door de woninganalyses die door het bedrijf tot op detail worden uitgevoerd. “Beleggers raadplegen deze analyses omdat we daarin trends blootleggen waardoor we goed in kunnen schatten wat een vierkante meterprijs in de toekomst gaat doen. Met die kennis kan een partij besluiten honderd euro per vierkante meter meer te betalen. “ Een praktijkvoorbeeld is de vraag naar appartementen in twee aangrenzende postcodegebieden. “In het ene gebied is de vraag naar appartementen groot en in het gebied ernaast komt een appartementengebouw te koop. Maar uitgerekend in dát postcodegebied is er een veel grotere vraag naar grondgebonden woningen. Wanneer je als belegger dat appartementengebouw daar koopt heb je een flink probleem. We monitoren echt alles, waardoor we partijen met onze cijfers rugdekking geven.”

VASTGOED JOURNAAL



Bedrijventerreinen



Over Marcel Arendsen

Marcel is algemeen directeur van Brecheisen Makelaars. Utrecht is zijn leven. Met Marcel Arendsen aan het

roer is Brecheisen uitgegroeid tot 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. Maar vooral ook dat daardoor onmogelijk geachte projecten in Utrecht van de grond komen.

Wanneer Arendsen en Van Diggelen naar de verschillende segmenten kijken is er in de regio een uitbreiding van bedrijventerreinen nodig. Van Diggelen: “Die ruimte wordt hier steeds schaarser. Momenteel zijn we betrokken bij een nieuw gebied van negen hectare in IJsselstein. Maar die zijn er te weinig en moeten er echt gaan komen.” Tegelijkertijd zien ze doordat er weinig vrije ruimte beschikbaar is veel revitalisering op bestaande terreinen. Revitalisering zien ze ook in de retail. Zo zijn Arendsen en Van Diggelen betrokken bij de vernieuwing van het winkelcentrum Bisonspoor in Maarssenbroek. “Om nieuwe huurders voor het centrum aan te trekken heeft alleen het sturen van een flyer weinig zin. We gaan bellen en benaderen partijen actief. We nodigen hen uit om naar het winkelcentrum komen kijken. Omdat we vinden dat ze een concept hebben waarmee zij succesvol zijn en waar het Bisonspoor zélf ook het meeste baat bij heeft. En weet je”, voegt Arendsen er met een brede glimlach aan toe, “soms bellen we een partij op die zelfs nog helemaal niet naar een nieuwe ruimte op zoek is maar waarvan wij denken, dat die daar wel goed passen.”

Stikstof

Het tweetal ziet vooral in deze actieve marktbenadering mogelijkheden om de beweging er in te houden. Tegelijkertijd is er bij Van Diggelen wel wat aarzeling over komend jaar. “Stikstof is in de regio toch echt wel een probleem. Er liggen hier veel projecten stil en bij de gemeente weten ze ook niet goed hoe daar mee om te gaan. Ik heb een koper voor een gebouw van 4000 vierkante meter. Het contract zou op 5 oktober passeren maar toen moest er toch nog even een stikstofonderzoek worden gedaan. Ik hoop dat er nu in januari kan worden gepasseerd.” Los daarvan ziet hij toch een wat afwachtende houding ontstaan. “We zijn nu een jaar of vijf uit de crisis en ik merk dat als ondernemers verhuizen kunnen uitstellen, ze dat doen. Banken zijn ook niet erg toegeeflijk om mee te investeren, dus men kijkt de kat uit de boom.”

Over Brecheisen Makelaars

Onder het motto ‘Geen Plek Zoals Hier’ focust Brecheisen Makelaars zich volledig op tevreden klanten. Het kantoor is onderscheidend door o.a. een proactieve en persoonlijke benadering en werkwijze, een groot netwerk, regionale marktkennis en expertise van de vastgoedmarkt. “Onze medewerkers houden van mensen”, aldus Brecheisen Makelaars.

Redactie