



Jurrien de Mik en Paul Schildmeijer even in Zwitserse sferen bij hotel Klein Zwitserland in Heeslum.

Foto: Jui Wambui

Zwitserse droomhuizen met een stevig Arnhemms accent

De klant is koning. En alleen het beste is goed genoeg. Rustend op die twee pijlers ontwikkelden Paul Schildmeijer en Jurrien de Mik het concept *Athomeinthealps.com*. Morgen worden de Arnhemmers er in Londen voor onderscheiden met de International Property Award.

Door PETER KEMPERMAN

Ze zijn net terug van een week-endje Zwitserland. Drieduizend kilometer op de teller. Voor niets. „We hebben geen enkele plek gevonden waarvan we zelden hier willen we wonen. Als we er niet met glimmende ogen over kunnen vertellen, blijven we ervan af.“ Jurrien de Mik en Paul Schildmeijer ontwikkelen tweede huizen in Zwitserland. Niet een dertien in een dozijn vakantie-woning, maar geheel naar wens van de klant, met wie iedere stap in het proces wordt doorgesproken. Omdat zo iets moois alleen tot zijn recht komt op een prachtlocatie, sparen de Arnhemse (zaken)vrienden kosten noch moeite om die ene, ultieme plek te vinden. „We hebben te maken met een kopersgroep die bezig is een droom te realiseren. Daar moet je veel moeite voor willen doen.“ In Zweisimmen, nabij het deftige Gstaad in het kanton Berner Oberland, zijn de

twee inmiddels begonnen met hun activiteiten. Voor zeven huizen loopt een bouwvraag en nog voor de kerst worden de eerste drie opgeleverd. Kosten? Variërend van een half tot anderhalf miljoen euro.

Zweisimmen voldoet aan de criteria die Schildmeijer en De Mik zichzelf hebben gesteld. „We zoeken naar plekken waar de grond nog redelijk goedkoop is, waar het net begint te bloeien. Plekken waar je 's zomers en 's winters vertier hebt, waar families zich thuisvoelen en die snel bereikbaar zijn. Zweisimmen is helemaal een schot in de roos omdat in die regio de komende jaren voor vele tientallen miljoenen wordt geïnvesteerd.“

‘We zoeken naar plekken waar de grond nog redelijk goedkoop is, waar het net begint te bloeien’

Voor een (tweede) huis van een miljoen euro schrikt niet iedereen terug, zo hebben De Mik (architect) en Schildmeijer (ontwikkelaar/entrepreneur) inmiddels ervaren. Sterker nog: in de toekomst denken ze een nog exclusievere markt te kunnen aanboren. Op dit moment is het aantal liefhebbers dermate groot dat het Arnhemse duo het zich kan veroorloven selectief om te gaan met potentiële klanten. „We heb-

ben recent een Engelman in de wacht gezet. Hij wilde twee reserveringen doen, maar had geen tijd om de kavels te bekijken. Dan zijn we streng. De klant moet er net zo hard voor willen gaan als wij.“ Die klant komt vaker uit Engeland. „Engelsen zijn net als Nederlanders. Een volk dat de hele wereld over wil. Daarnaast profiteren Engelsen van het feit dat ze hun pond hebben gehouden. En Engelsen zijn gewend veel neer te tellen voor een huis. In Londen betaal je voor een beetje woning grif vijf miljoen pond.“ De Mik en Schildmeijer danken hun kennis van de Engelse markt aan de intensieve wijze waarop ze met hun Britse opdrachtgevers omgaan. Om de haverklap nemen ze het vliegtuig. „Problemen los je op aan de keukentafel, niet via de telefoon of mail. Dat vergt wat extra tijd, maar uiteindelijk levert het ons meer energie op dan het kost.“

De twee Arnhemmers houden daarbij wel de regie in handen. „Wij bepalen de grote richtlijnen. Omdat we ons aan allerlei voorschriften hebben te houden en geen afbreuk willen doen aan onze kwaliteitseisen. Wij leveren de huizen bijvoorbeeld extra geïsoleerd en met een warmtepompinstallatie op. Kost wat meer, maar daardoor is zo'n huis over twintig jaar, als de energieprijzen echt de pan uitrijzen, nog steeds betaalbaar.“ Het belangrijkste dat De Mik en Schildmeijer te verliezen hebben, zo houden ze zichzelf steeds voor ogen, is het vertrou-

wen van de klant. „Om dat vertrouwen te houden en te winnen, gaan we ver. Zo hebben we hemel en aarde bewogen om webcams bij de huizen in aanbouw te krijgen. Vraag niet hoe, maar het is gelukt. De klant kan daardoor nu zelf zien of er al dan niet vlot wordt doorgewerkt en of het er allemaal net zo mooi komt uit te zien als op de tekening.“ Al die moeite is niet onopgemerkt gebleven. Morgen ontvangen De Mik en Schildmeijer in Londen, tijdens de jaarlijkse Oscar-uitreiking voor ontwikkelaars, de International Property Award. Te midden van driehonderd inzendingen, uit ruim dertig landen, kwam hun concept als winnende bovendien. „We betrekken de klant er vanaf de eerste stap bij. Dat is de jury opgevallen. Vervolgens zorgen we voor alles, tot en met de financiering en de juridische afhandeling. Kortom: we nemen alle redenen weg waarom mensen iets niet zouden willen doen.“

At home in the alps

• Paul Schildmeijer en Jurrien de Mik kennen elkaar van het Sonsbeek Open golftoernooi, dat ze samen hebben georganiseerd. Schildmeijer (40) is jurist van huis uit, maar zit al jaren in de bouwwereld. Zijn bedrijf in Nederland heeft hij enige jaren terug met succes verkocht. Daarna is hij vanuit zijn tweede huis in Haute-Nendaz de Zwitserse markt gaan verkennen. De Mik (41) heeft een eigen architectenbureau (D&M) aan de Hoflaan.