

# Rotterdammer restaureert bouwval en ontwikkelt landgoed

Nieuw landgoed Juli 2005



*Schoenmakers: "We willen er zelf wel beter van worden, maar het is niet alleen van ons. Het wordt van de lokale gemeenschap. Als je die overtuiging hebt, krijg je er ook wat voor terug."*

## Rotterdammer restaureert bouwval en ontwikkelt landgoed

Peter van Houweling

Organisatie-adviseur Etienne Schoenmakers uit Rotterdam wilde niet langer wonen in de drukke en volle stad en zocht 'iets authentieks' met veel ruimte rondom. Volgende maand verhuist hij met zijn gezin naar landgoed de Vijverhoeve in het Brabantse Huijbergen. Dat is op zijn minst opmerkelijk, want tussen het eerste idee en de realisatie daarvan lagen enkele huizenhoge hindernissen.

Etienne Schoenmakers (47) is directeur-eigenaar van organisatie-adviesbureau ESO Management Partners in Rotterdam. Tot voor kort woonde hij ook midden in die stad, met zijn vrouw Emmy en hun drie kinderen. Maar dat beviel hen steeds minder goed. Vooral omdat ze meer rust en ruimte wilden voor hun kinderen. Al in 2000 gingen ze op zoek naar 'iets authentieks' met veel ruimte rondom, zoals een landhuis.

Maar de zoektocht leverde niet snel wat op. Daarom schakelden ze in 2002 een projectontwikkelaar in. Die leidde hen vooral naar landelijke huizen in Midden Nederland. De voorkeur van het echtpaar Schoenmakers ging echter steeds meer uit naar het zuiden van het land. Ze kwamen allebei uit Noord-Brabant en voelden zich daar beter thuis. Ze besloten daarom om met de ontwikkelaar een lange dag diverse objecten te bezoeken in die provincie. Aan het eind van die dag kwamen ze nog bij een vervallen boerderijtje in de uithoek van de provincie, aan het einde van een doodlopend weggetje, dat net stopt voor de grens met België.

Het was van de erfgenamen van een oude boer en had na diens overlijden jaren leeg gestaan. De boer had als een kluzenaar geleefd en nooit iets gedaan aan onderhoud of vernieuwing van zijn huis en boerderij. "Het zag er in-en-in triest uit", herinnert Schoenmakers zich. "Alles was kapot." Maar zijn vrouw viel voor de plek. Ze besloten het te kopen en er een nieuw landgoed te ontwikkelen.

Daar bleken echter nogal wat haken en ogen aan te zitten. Het begon ermee dat de notaris het niet wilde passeren, omdat de boerderij een agrarische bestemming had en de Rotterdamse organisatieadviseur duidelijk geen agrariër was of wilde worden. Wat te doen? "We zijn toen intensief met de gemeente Woensdrecht in de slag geweest", vertelt Schoenmakers. "Die vreesde dat we het zouden kopen en er een hek omheen zouden zetten voor een paar paarden. Maar toen ze merkten dat zo iets niet onze intentie was, hebben we heel plezierig en constructief samengewerkt." De verkoop kon doorgaan, met het uitzicht op mogelijkheden tot wijziging van het bestemmingsplan.

Schoenmakers zag wel aankomen dat het ontwikkelen van het landgoed veel tijd zou vergen, niet alleen van hemzelf, maar ook van zijn personeel. Daarom legde hij het aan hen voor. Ze waren bereid mee te denken en te werken als het in het voordeel van het bedrijf zou zijn. Dat was ook juist het doel van Schoenmakers. Hij wilde het gaan gebruiken voor het coachen van managers en directeuren. De boerderij zag hij als uitgelezen locatie voor de spreekwoordelijke hei-sessies. De ondernemer ziet het als een groot voordeel dat hij in het ingewikkelde proces dat zou volgen, gebruik kon maken van de medewerkers en de faciliteiten van zijn bedrijf. Al was het alleen maar voor het kopiëren van allerlei stukken en rapporten.

"Voor particulieren die dat allemaal zelf moeten doen, is dat vaak een molensteen om hun nek."

Het echtpaar Schoenmakers wilde de boerderij voor nog een ander doel gebruiken: als cursusplaats voor bloemsierkunst en schilderworkshops. Emmy geeft dergelijke workshops en cursussen.

Kort na de aankoop, het is inmiddels september 2003, komt de gemeente met de vraag of de nieuwe eigenaar zijn net verworven bezit wil open stellen tijdens de open monumentendag. Schoenmakers reageert verbaasd. "Het is een bouwval", antwoordt hij. "Maar als jullie dat willen dan doen we dat." Zijn verbazing wordt steeds groter, als die dag meer dan 500 mensen een kijkje komen nemen. Het halve dorp is uitgerukt. "Onvoorstelbaar", zegt Schoenmakers. Achteraf kan hij de grote belangstelling wel verklaren. "De boer die daar woonde was een kluzenaar over wie veel verhalen de ronde deden. Maar niemand mocht op zijn erf komen. Iedereen wilde wel eens met eigen ogen zien hoe hij geleefd had."

Achteraf ziet hij die dag ook als één van de succesfactoren voor de ontwikkeling van het nieuwe landgoed. "De mensen zagen toen wel dat wij niet die stedelingen uit de Randstad waren die het hier wel even naar onze hand wilden zetten."

Een andere succesfactor is de goede samenwerking met natuurorganisaties. "Wij hebben geen professionele kijk op natuur. Daarom hebben we Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, Brabants Landschap én Vogelbescherming Nederland gevraagd om mee te werken. Die hebben toen heel actief meegedacht. Toen het landschapsplan er lag, zijn we samen met mensen van het Brabants Landschap met de omwonende boeren gaan overleggen om te kijken of zij daar niet te veel hinder van zouden ondervinden. Op een aantal punten is het plan toen aangepast. Wij willen bijvoorbeeld de natuurlijke grassen laten terug komen. Maar als je dat niet goed doet, krijg je veel onkruid. Als het zaad daarvan naar de percelen van de boeren waait, moeten die meer middelen spuiten om het onkruid weg te krijgen. Daarom hebben we ons plan aangepast voor de percelen die grenzen aan die van de boeren." Schoenmakers heeft ook veel baat bij de aanwezigheid van boeren als buur. Het jongvee van een van hen houdt voorlopig het gras kort op de 16 ha van hem en als mensenkracht even ontoereikend is, maakt Schoenmaker graag gebruik van de trekkers en ander materieel van zijn boerenburen.

De 16 ha land bij de boerderij verandert binnenkort in een landschapspark, dat de ecologische verbinding vormt tussen de Kalmthoutse Heide en de Pilberg. De aanleg is grotendeels voor rekening van Brabants Landschap. "Door die samenwerking wordt het project ook een stuk betaalbaarder", erkent Schoenmakers. Dat plan nam bij de gemeente de laatste argwaan weg over de bedoelingen van de Rotterdammer. "Tot dan was dit land een agrarische barrière tussen de twee natuurgebieden. Ons plan zal die gebieden verbinden. Daarmee zag de gemeente de meerwaarde voor het gebied."

De aanleg van het landgoed rust op drie financiële peilers. De eerste is de samenwerking met het Brabants Landschap voor de aanleg van de natuur. De tweede zijn de toekomstige inkomsten van de hei-sessies en de bloemsierkunst- en schildercursussen. De derde en belangrijkste financiële peiler vormen de bouwrechten voor drie villa's, als compensatie voor het omvormen van agrarische grond in natuur: rood voor groen. Schoenmakers wilde de villa's eigenlijk niet in de nieuwe natuur rond zijn boerderij. "Dan denk je hier natuur te ontwikkelen en dan zit je tegen die villa's aan te kijken." Ook voor de hei-sessies wilde hij rondom open ruimte en natuur.



*De boerderij is een rijksmonument. Het was een bouwval toen Schoenmakers die kocht. De restauratie ervan betekende bijna de nekslag voor het nieuwe landgoed.*

Daarom koos hij in overleg met de gemeente en het Brabants Landschap voor een creatieve oplossing. De villa's komen namelijk niet op het landgoed, maar in de bebouwde kom van Huijbergen. Schoenmakers zocht in overleg met het Brabants Landschap drie passende locaties voor dergelijke villa's, alledrie nu nog agrarische grond. De boeren leveren de grond, Schoenmakers de bouwrechten; samen laten ze de villa's bouwen en verkopen die.

De restauratie van de boerderij zelf is een verhaal apart. De boerderij is een rijksmonument, net als de naast liggende waterput en het bakhuis. Alledrie waren ze in belabberde staat. Restaureren zou een vermogen kosten. Schoenmakers toog daarom hoopvol naar het Nationaal Restauratiefonds voor een financiering. Maar hij kwam van een koude kermis thuis. Het fonds wilde eerst wel een lening verstrekken voor de koop en de geschatte kosten van de restauratie. Maar de restauratie viel veel duurder uit, onder meer omdat ook de binnenkant van de boerderij tot monument werd verklaard.

Daarop trok het fonds de melk op. Want dat kijkt voor de financiering alléén naar het netto jaarinkomen van de eigenaar. En dat was volgens het fonds ontoereikend voor een hogere lening. Schoenmakers had echter veel meer zekerheden, namelijk zijn eigen prima draaiende bedrijf, drie bouwkvelds waarop elk een 'huis van allure' gebouwd zou worden en de opbrengst van zijn huis in Rotterdam. "Verkoop de boerderij maar weer", adviseerde het fonds domweg. "Zeer demotiverend", oordeelt Schoenmakers. "Als er dan nog enig idealisme is bij mensen, dan moeten ze dat op zo'n manier kapot maken." Schoenmakers kon en wilde niet meer terug. Hij had zijn Rotterdamse huis al verkocht en woonde met zijn gezin in een klein vakantie-huisje vlakbij de boerderij. Zijn drie kinderen gingen inmiddels naar school in Huijbergen. Bovendien was de restauratie al begonnen. Hij zat niet bij de pakken neer en rekende alles nog een keer door. Het bleek dat er zoveel zekerheden waren dat het voor commerciële banken interessant zou zijn. Hij nam contact op met Fortis en binnen drie dagen was de financiering geregeld. Die hobbel was ook weer genomen.



Landgoed De Vijverhoeve in wording.

Althans, dat leek zo. Want het muisje had nog een zeer venijnig staartje. Het restauratiefonds weigerde namelijk niet alleen om een aanvullende lening te verstrekken, ook de al toegezegde laagrentende lening voor de restauratie werd ingetrokken. Het fonds verstrekt die namelijk alleen aan eigenaren van objecten waarvan het zelf al een hypotheek heeft verstrekt. Als de schuldenaar niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen, is het fonds immers eerste schuldeiser. Dat is niet meer zo als er een andere hypotheekverstrekker is. "Dat was bijna de doodsteek", verzucht Schoenmakers. "We moesten de restauratie nu zonder één cent subsidie doen." Maar ook daar liet Schoenmakers zich niet door uit het veld slaan. "Voor gezien houden?", zegt hij bijna verontwaardigd. "We hadden er drie jaar aan getrokken. We wilden hoe dan ook zorgen dat het wel succesvol zou worden." Dat lijkt nu te gaan lukken.

Wat is de succesformule? "Mijn vrouw en ik hebben er ontzettend veel lol in om dit te doen", antwoordt hij. "Dat is ook wel nodig, want zo'n proces verslindt energie!

Mijn vrouw is heel sterk op de landschapsinrichting en de boerderij gericht. Ik bekijk het bedrijfseconomisch en procedureel en voer alle onderhandelingen met instanties." Het echtpaar heeft regelmatig contact met zeven andere stellen die een landgoed willen ontwikkelen. Maar alle zeven hebben ze inmiddels de brui eraan gegeven. Waarom? "Ik móet complexe projecten hebben om te organiseren", antwoordt Schoenmakers. "Bovendien geloven we er allebei in en werken er ontzettend hard aan, gedreven door idealisme. We willen er zelf wel beter van worden, maar het is niet alleen van ons. Het wordt van de lokale gemeenschap. Als je die overtuiging hebt, krijg je er ook wat voor terug." Dat bleek al vorige maand. Schoenmakers mocht toen vertellen over zijn plannen voor de Huijbergse ondernemersvereniging. Aan het eind van zijn verhaal stond een ondernemer op en zei 'Waar mag ik mijn handtekening zetten. Die man verdient een lintje.' Schoenmakers: "Zo iets geeft je weer energie."

ing. P.A.P. van Houweling, FREE-LANCE journalist